

COUR CIVILE

Séance du 1^{er} mai 2013

Présidence de Mme BYRDE, vice-présidente
Juges : M. Michellod et Mme Rouleau
Greffier : Mme Ouni

Cause pendante entre :

G._____

(Me L. Maire)

et

W._____

(Me M. Froidevaux)

- Du même jour -

Délibérant immédiatement à huis clos, la Cour civile considère :

En cours d'instruction, il a été procédé à l'audition du témoin H._____, qui a paru trop impliqué et peu objectif et dont les déclarations sont opposées à celles de plusieurs autres témoins. Ses déclarations ne sont retenues que si elles sont corroborées par d'autres éléments du dossier. Dans la même mesure, il n'est pas tenu compte du témoignage de [...], qui a déclaré en vouloir personnellement à H._____.

En fait :

1. a) Selon une page du site Internet "www.[...].edu" du département des sciences de la consommation et de la famille, le demandeur G._____ a une expérience professionnelle dans le domaine du management hôtelier international (traduction de l'anglais). Il a également suivi des études en psychologie à l'Université de Genève et a obtenu un doctorat en apprentissage par la pratique (traduction de l'anglais).

b) Ingénieur de formation, le défendeur W._____ a créé et dirigé depuis 1992 la société I._____, entreprise florissante active dans le domaine de la fourniture de solution de gestion à l'attention des entreprises de transport routier. C'est un homme rompu aux affaires.

2. Depuis longtemps, le défendeur, domicilié à [...], entretenait une relation d'amitié avec H._____, qui était domicilié en Suisse depuis 1984.

H._____ était président du conseil d'administration d'[...], inscrite au registre du commerce le 1^{er} juillet 1999, dont le but était la fabrication, la production et la commercialisation de produits manufacturés principalement biodégradables, fabriqués en particulier à partir de roseaux de Chine cultivés en Suisse. La faillite de cette société a été prononcée le 22 octobre 2002.

Dès l'année 2006, H._____ a sollicité le défendeur pour lui donner divers coups de mains et conseils dans le cadre d'un projet de création d'entreprise de fabrication de cartes biodégradables. Le défendeur s'est intéressé au projet de H._____, qui le tenait informé.

3. a) Le 29 mai 2007, la société anonyme O._____ SA a été constituée devant le notaire S._____. Elle a pour but la fabrication, la commercialisation, la distribution et la représentation de cartes biodégradables, avec ou sans puces, avec ou sans bande magnétique ou impression ainsi que toutes cartes similaires. Elle constitue la concrétisation commerciale d'un procédé de fabrication de cartes à base de fibres végétales élaboré par H._____.

O._____ SA a été fondée par le demandeur, H._____, N._____, R._____ ainsi que M._____ SA, qui était représentée par ses directeurs, A.K._____ et Z.K._____. Les fondateurs se sont répartis les 455 actions nominatives, liées selon les statuts, formant le capital-actions d'O._____ SA. Ce capital-actions, qui s'élève à 700'000 fr., est constitué de 350 actions de type A de 500 fr. chacune, privilégiées quant au droit de vote, ainsi que de 105 actions ordinaires de type B de 5'000 fr. chacune.

Le demandeur a pris, en son nom personnel, 120 actions de type A et 33 actions de type B. H._____ a pris, en son nom personnel, 220 actions de type A et 13 actions de type B. Il a acquis à titre fiduciaire, au nom et pour le compte d'B._____, 5 actions de type B. N._____ et R._____ ont chacun acquis respectivement 5 actions de type B. La société M._____ SA a quant à elle pris 10 actions de type A et 44 actions

de type B. Toutes les actions ont été valablement souscrites et le capital-actions a été entièrement libéré par les fondateurs.

Lors de la fondation, ils ont désigné comme administrateurs de la société le demandeur, H._____, A.K._____ et N._____.

b) Le même jour, le demandeur, H._____, en son nom personnel et à titre fiduciaire, au nom et pour le compte d'B._____, M._____SA, représentée par A.K._____ et Z.K._____, N._____ et R._____ ont signé une convention d'actionnaires, qui prévoyait notamment ce qui suit :

"Les soussignés ont signé ce jour par devant Me S._____ l'acte constitutif et les statuts de la société « **O._____SA** », (...)

Ceci rappelé il a été dit et convenu ce qui suit :

(...)

Article deuxième

Chacun des soussignés concède et reconnaît par les présentes, en son nom et pour le compte de ses ayants droit légaux et institués, en faveur de ses associés :

- un droit de préemption sur toutes les actions qu'il possède de ladite société, avant la vente de tout ou partie desdits titres, de même qu'avant tout acte économique analogue à une vente,

- un droit d'emption sur toutes les actions qu'il possède de ladite société, avant donation, mise en gage ou acquisition par voie successorale et lors de toute aliénation de tout ou partie desdits titres, ainsi qu'en cas de mise sous tutelle, curatelle ou conseil légal.

Article troisième

Ces droits d'emption et de préemption devront chacun s'exercer dans les conditions et délais suivants, à peine de nullité :

a) Au cas où l'un des soussignés aurait l'intention de céder ou d'engager tout ou partie de ses susdites actions, il s'oblige à en informer ses associés par lettre recommandée, en leur fixant un délai de trente (30) jours pour établir leur droit d'emption et de préemption.

(...)

Article huitième

Si un actionnaire veut vendre toutes ou partie de ses actions, il doit s'assurer au préalable que la même offre est simultanément faite aux autres actionnaires pour toute ou partie de leurs actions selon la volonté de ces derniers. Il s'interdit de vendre des actions si cette condition n'est pas satisfaite.

Article neuvième

Ne seront acceptés au sein de la société que des actionnaires qui accepteront d'être liés par la présente convention.

Article dixième

En garantie de l'exécution de la présente convention, la totalité des actions de la société sera déposée en l'Etude de Maître S._____, notaire, à Genève, [...], [...], qui ne pourra s'en dessaisir qu'avec l'accord unanime des soussignés."

4. Après la création de la société, l'année 2007 a été mise à profit par l'entreprise pour mettre sur pied une chaîne de production ainsi que pour la prospection de clients.

Outre sa fonction de vice-président du conseil d'administration, le demandeur était employé d'O._____SA à plein temps en qualité de "Chief Operation Officer", c'est-à-dire de responsable de la partie commerciale. Ayant suivi la société depuis sa création, le demandeur disposait, à côté de H._____, de toutes les informations liées au fonctionnement de la société, y compris concernant la phase de développement des cartes biodégradables.

5. Par courriel du 24 septembre 2007, le défendeur s'est enquis auprès de H._____ de l'état d'avancement du projet.

Selon un article publié le 7 octobre 2007 dans le journal "[...]", le coût de production d'une carte biodégradable est 10 % plus cher que celui des cartes plastiques.

6. Pendant près de six mois, le demandeur a eu tout le temps de suivre en détail la phase de mise au point des cartes, laquelle devait

déboucher sur la phase finale des tests d'industrialisation. Il a procédé à des essais pour tenter d'améliorer la qualité d'impression des cartes, sans succès. Le demandeur savait que les cartes biodégradables n'étaient pas prêtes à être commercialisées. Il avait également été chargé d'industrialiser la production des cartes, ce qu'il n'a pas réussi à réaliser.

Le demandeur ne pouvant s'investir davantage dans la société, que ce soit personnellement ou financièrement, des tensions sont apparues entre lui et H._____.

Au mois de novembre 2007, le demandeur a pris la décision de mettre un terme à son activité au sein de l'entreprise et de se retirer de la société O._____SA. Il désirait cependant demeurer actionnaire de la société.

Par email confidentiel du 12 novembre 2007, le demandeur a ainsi informé le président de la société, H._____, qu'il cherchait à vendre ses actions et à se retirer pour la fin du mois de décembre 2007. Ce départ était en partie motivé par des raisons personnelles, dont la naissance le 6 novembre 2007, de son second fils, qui a nécessité qu'il revoie ses priorités s'agissant de l'entretien financier de sa famille. Selon un extrait de cursus publié sur internet, il avait parallèlement des obligations aux Etat-Unis. Dans cet email, il a également précisé ce qui suit :

"Je suis convaincu que l'entreprise a besoin de compétences très pointues que je n'ai pas et que les ressources limitées d'O._____SA devraient être consacrées à un soutien technique et scientifique. Mon rôle dans la création et la mise en place de la société est maintenant accompli dans la mesure où les challenges à venir sont d'un ordre différent".

Par courriel du 18 novembre 2007, H._____ a informé le demandeur et A.K._____ des contacts noués lors du salon "Cartes" à Paris ainsi que des commandes potentielles qui pourraient atteindre plusieurs millions de cartes par année. Il a en outre précisé ce qui suit :

millions "Pour info, confirmation du marché [...], [...], [...] et [...] pour 2 nouvelle commande [...] en cours pour 600'000 cartes abonnements par an sans puce."

Par email du 19 novembre 2007, le défendeur a indiqué à H. _____ qu'il avait passé le week-end à réfléchir à ce qu'ils s'étaient dit à table et qu'il lui confirmait sa volonté de le rejoindre vers la fin du mois de janvier.

Le 20 novembre 2007, le demandeur et O. _____ SA ont signé un document indiquant qu'ils avaient décidé, d'un commun accord, la cessation du contrat de travail du demandeur au 31 décembre 2007, dite cessation prenant effet au 20 novembre 2007 afin de solder les vacances de l'année 2007 encore dues.

Dans un courriel du 22 novembre 2007 au défendeur, H. _____ a relevé qu'il devait se battre contre son vice-président et lui trouver une porte de sortie. Il a également écrit ce qui suit :

"Nous devons nous revoir car ta proposition de venir nous rejoindre fin janvier serait excellente car c'est à cette époque que G. _____ devrait partir."

Par email du 29 novembre 2007 adressé au défendeur, le demandeur a indiqué qu'il avait eu une discussion avec H. _____ et que celui-ci lui avait confirmé l'intention du défendeur de racheter pour 200'000 fr. de ses actions O. _____ SA. Il a également indiqué ce qui suit :

"Il est aussi proposé dans le cadre de notre accord que : je te rétrocède toutes mes actions à droits privilégiés, (...)

Je reste cependant totalement acquis à la cause d'O. _____ SA ayant investi deux ans de ma vie dans cette entreprise et restant actionnaire et membre du conseil d'administration".

Le même jour, H. _____ a indiqué par email au défendeur que "nous sommes sans problème dans les prix courants pratiqués vis-à-vis de la concurrence".

Par courriel du 30 novembre 2007, le défendeur a adhéré à tous les éléments de l'email du 29 novembre 2007 du demandeur, en lui précisant que concernant l'aspect financier, il disposerait d'informations plus claires la semaine suivante qu'il lui communiquerait.

Par courriel du 30 novembre 2007 également, le demandeur a écrit à [...] notamment ce qui suit :

"M. W. _____ rentre comme partenaire dans la société et prendra des fonctions de direction dans notre société, (...)"

Par courriel du 1^{er} décembre 2007, [...] a répondu au demandeur notamment ce qui suit :

"C'est entendu, je le renseignerai dès qu'il entrera en contact avec moi."

Par courriel du 3 décembre 2007, le défendeur a écrit à H. _____ notamment ce qui suit :

"Le prospect australien demande s'il est possible d'apposer une bande magnétique sur nos cartes et de recevoir, à leur frais, des cartes pour pouvoir effectuer des tests. Donc, je te retourne la question.

(...)

Concernant le prospect belge, il fait également une demande d'échantillons.

Il y a aussi le prospect américain pour lequel j'aimerais bien recevoir des infos pour pouvoir le recontacter."

Par courriel du 7 décembre 2007, H. _____ a requis du demandeur qu'il donne suite aux demandes du défendeur.

Le défendeur a pu avoir accès à tous les documents de la société et obtenir tous les renseignements qu'il désirait.

7. Au mois de décembre 2007, le produit n'était pas prêt pour une phase de commercialisation et nécessitait encore une véritable phase de recherche et développement. H._____ n'a réalisé aucune véritable recherche depuis le dépôt de son brevet.

8. Selon un article paru dans le magazine [...] n° 43 du mois de décembre 2007, O._____ SA a reçu, le 14 novembre 2007, le Prix spécial du jury du concours à l'innovation du canton de Fribourg. Il y était également mentionné ce qui suit :

"« (...) . En revanche, il a fallu des années de recherche et d'investissement pour élaborer la formule permettant d'obtenir un support idéal.»

A en croire, H._____, pression d'injection, températures, dosages au millième près sont autant de subtilités indispensables à la fabrication du sésame. Une méthodologie de travail d'autant plus jalousement gardée qu'elle n'a jamais été protégée.

(...)

(...) «Nous entamons la phase finale des tests industriels nécessaires à la commercialisation de notre première carte à puce. (...) Notre produit est, par ailleurs, en phase de validation chez l'un des leaders mondiaux du secteur.»

L'invention de H._____ a fait l'objet d'articles de presse, évoquant le potentiel des cartes biodégradables.

9. Dans un courrier adressé à A.K._____, H._____ a présenté le défendeur de la manière suivante :

"De part son « know how » de gestion d'entreprises, de commercial à haut niveau sur le territoire français et de stratégie d'entreprise, il est très précieux pour O._____ SA."

Au cours du mois de décembre 2007, le défendeur est venu en Suisse et s'est installé provisoirement au domicile de H._____. Au cours de cette période, il s'est rendu tous les jours, sauf le week-end, dans l'entreprise avec ce dernier.

Il n'est pas établi que le défendeur ait eu une raison de mettre en doute les explications reçues à propos du processus de production.

Le défendeur pouvait bénéficier, depuis le mois de décembre 2007 à tout le moins, des mêmes informations que les autres dirigeants de la société.

10. Le 2 décembre 2007, le défendeur a adressé à H. _____ une proposition de stratégie concernant O. _____ SA. Il y est notamment indiqué ce qui suit :

La politique de développement que je préconise est la suivante :

Je vais m'occuper de faire parler de nous en France selon le schéma décrit plus haut (envoi de dossier, etc...)

Visiter les grands du secteur [...] et [...] plus une douzaine de fabricants

Visiter les grands donneurs d'ordre (grande distribution, banques, chaînes d'hôtels [sic], ...)

Chercher des distributeurs non exclusif [sic] disposant d'un potentiel déjà existant."

Le 7 décembre 2007, le défendeur a été associé à des échanges de courriels entre le demandeur et H. _____ concernant des demandes d'information relatives aux produits d'O. _____ SA.

Le 9 décembre 2007, H. _____ a adressé notamment aux parties et à A.K. _____, R. _____ et N. _____ un email indiquant ce qui suit :

"Aux membres du conseil d'administration O. _____ SA

Aux actionnaires et investisseurs O. _____ SA

Aux partenaires directs d'O. _____ SA

Mesdames, Messieurs,

Notre outil de production est enfin prêt.

1 mois de retard: Tel est le verdict finale selon notre prévision pour être enfin opérationnels à 100%. Les causes principales sont dues à

des délais de livraisons d'équipements non respectées et le salon Cartes de Paris.

(...)

Notre chaîne de production peut dorénavant produire et absorber dans un premier temps une demande annuelle de 5,7 millions de cartes avec les collaborateurs déjà en place.

(...)

Pour résumer également la situation de notre carnet de commande: Actuellement, nous sommes en phase finale de validation de production.

Des derniers tests d'injection sont prévus semaine 50 permettant ou non d'influencer notre Business Model pour 2008.

(...)

Dans l'immédiat, la situation est la suivante:

Nous devons valider nos cartes avec des tests sur réseau des [...] avec [...] (2'500 cartes) en décembre 2007.

De la réussite de ces tests, une commande ferme de 800'000 cartes à puce pour les [...] et 200'000 cartes à puce pour les [...] sera conclue pour 2008.

De la réussite de ces tests, une commande ferme de 10'000'000 de cartes est envisagée la première année par [...].

Nous devons fabriquer 5'000 cartes de membre pour le [...] à Genève pour fin 2007.

([...] et [...])

Nous sommes en phase de négociations avec les USA pour 10'000'000 de cartes

Nous sommes en phase de négociations avec les pays nordiques pour 1'000'000 de cartes

Nous sommes en phase de négociations avec le continent australien

Nous avons actuellement des offres en cours pour 40'000 cartes.

Nos priorités restent toutefois et avant tout:

Le marché suisse

Le marché français et l'europe.

(...)"

11. Le 18 décembre 2007, H._____ a confirmé au demandeur que le défendeur lui préparait un engagement de reprise ferme de ses actions au prix de 220'000 fr. à échanger avant le 30 janvier 2008. Il a précisé qu'il avait tenu à ce que le demandeur conserve 10 actions à droit de vote privilégié.

12. Le demandeur a établi un document intitulé "Know how O. _____ SA Décembre 2007" et un document du 20 décembre 2007 listant les tests proposés pour le mois de janvier, dont notamment des tests de la bande magnétique, d'impression sur cartes blanches et de surface des cartes. Ces documents ont été remis au défendeur.

Au 20 décembre 2007, O. _____ SA se trouvait encore en phase de validation de processus de fabrication des cartes biodégradables. La "phase finale de validation de production" tel que décrite dans le courriel du 9 décembre 2007 de H. _____ n'était de loin pas atteinte. La production des cartes biodégradables n'était pas encore maîtrisée et même les prototypes n'atteignaient pas les spécifications requises par le marché. Le dosage exact des composants du mélange injecté n'était pas précisément fixé, des améliorations restant à faire. Les résultats des premiers tests d'impression effectués jusqu'alors étaient encourageants. L'impression de la carte, aussi bien pour le fond que pour les textes personnalisés, n'était pas maîtrisée même en petites séries, le centre de la carte pouvant être bien imprimé mais l'impression des bordures étant encore à perfectionner.

Aucun des acteurs du projet ne pouvait avoir ni n'avait l'assurance d'une production industrielle en l'état à la fin de l'année 2007. Il n'est pas établi qu'une telle assurance ait été donnée au défendeur.

13. Le 20 décembre 2007, les parties, H. _____ et R. _____ ont signé une "Convention pour cession d'actions de Monsieur G. _____", qui prévoyait ce qui suit :

"Situation actuelle.

- 1 - G. _____ :

A) Actions privilégiées quant au droit de vote

- 120 actions de CHF. 500.00

CHF. 60'000.00

B) Actions ordinaires quant au droit de vote

- 33 actions de CHF. 5'000.00

Total au 20 décembre 2007

CHF. 165'000.00

CHF. 225'000.00

Il est convenu ce qui suit :

2008 à : **Répartition et transfert d'actions au plus tard le 25 janvier**

- 1 - G. _____		
A) Actions privilégiées quant au droit de vote		
- 10 actions de CHF. 500.00	CHF.	5'000.00
- 2 - W. _____		
A) Actions privilégiées quant au droit de vote		
- 50 actions de CHF. 500.00	CHF.	25'000.00
B) Actions ordinaires quant au droit de vote		
- 33 actions de CHF. 5'000.00	CHF.	165'000.00
- 3 - H. _____		
A) Actions privilégiées quant au droit de vote		
- 50 actions de CHF. 500.00	CHF.	25'000.00
- 4 - R. _____		
A) Actions privilégiées quant au droit de vote		
- 10 actions de CHF. 500.00	CHF.	5'000.00
Total au 20 décembre 2007	CHF.	<u>225'000.00</u>

(...)

Copie à : Conseil d'administration O. _____ SA
Actionnaires O. _____ SA.
Validation par Maître [...] pour enregistrement"

Le prix de vente était fixé à la valeur nominale des actions. Selon ses termes, la convention devait être exécutée au plus tard le 25 janvier 2008.

En signant cette convention, tant le demandeur que le défendeur, qui avaient alors accès aux mêmes informations, n'avaient aucune certitude quant au fait que les actions de la société, acquises à leur valeur nominale, pouvaient atteindre à terme une valeur économique fortement supérieure. Le demandeur n'était pas en mesure de fournir et n'a pas fourni une quelconque garantie au défendeur sur la valeur économique future des actions qu'il lui cédait. En vue du remplacement du demandeur par le défendeur au sein d'O. _____ SA, la solution décidée et seule envisageable avait ainsi été de fixer un prix de vente correspondant à la valeur de l'apport effectué par le demandeur au moment de la création de la société.

Au 20 décembre 2007, la condition prévue par l'art. 8 de la convention d'actionnaires du 29 mai 2007 n'était pas satisfaite. Les deux autres signataires de la convention d'actionnaires, N. _____ et M. _____ SA, avaient toutefois été informés de la signature de la

convention de cession d'actions. N._____ et A.K._____, pour M._____SA, avaient renoncé à faire valoir leur droit de préemption.

Des certificats d'actions ont été remis au demandeur.

14. Dès la signature de la convention de cession d'actions, le défendeur s'est pleinement investi dans sa fonction de vice-président de l'entreprise. Son travail dans O._____SA consistait dans le développement des activités commerciales.

Par courriel du 27 décembre 2007, H._____ a annoncé aux membres du conseil d'administration, aux actionnaires et aux collaborateurs d'O._____SA, et notamment aux parties, que les tests de validation étaient à bout touchant. Il a indiqué qu'ils venaient de réaliser les tests de validation de cartes avec un colorant blanc hors classe de toxicité, dont l'injection avait été réalisée avec de nouveaux paramètres. Il a précisé que des tests officiels pour les normes ISO devaient par la suite être passés et que :

"Notre Business Model peut être, dès aujourd'hui, parfaitement défini et nos coûts de production, parfaitement maîtrisés, sont en baisse sensible en rapport à nos premiers projections. Ce nouveau pas nous permet d'être, dès à présent, plus compétitifs sur le marché actuel et de prendre ainsi, des parts de marchés plus importantes que prévues."

Le 29 décembre 2007, H._____ a transmis par email notamment aux parties et à N._____ et R._____, un communiqué les informant de l'engagement du défendeur en qualité de vice-président d'O._____SA dès le 1^{er} janvier 2008.

15. Le 7 janvier 2008, H._____ a écrit à [...], de la société [...], que depuis le 1^{er} janvier, leur outil de production était opérationnel à 100 %.

A la mi-janvier 2008, des difficultés dans le développement commercial des cartes à puces sont apparues.

Les difficultés de production des cartes biodégradables n'ont commencé à apparaître qu'au mois de janvier 2008 au plus tôt, soit postérieurement à la signature de la convention.

Le [...] de Genève s'est plaint de la mauvaise qualité des cartes, si bien que le défendeur a commencé à avoir des doutes sur la réelle qualité des produits d'O._____SA. Le défendeur a commencé à s'intéresser aux problèmes liés à la production. La réalité montrait qu'O._____SA était encore loin de la phase finale de validation du processus de production.

16. A la mi-janvier 2008, la convention de cession des actions, bien que signée depuis plusieurs semaines, n'avait pas encore été exécutée.

Le 25 janvier 2008, le versement des montants dus en vertu de la convention de cession d'actions n'avait pas été effectué.

Par courrier du même jour, adressé simultanément au défendeur, à H._____ et R._____, le conseil du demandeur les a priés de lui confirmer le versement de ces montants. Aucun versement n'est cependant intervenu.

Par lettre du 30 janvier 2008 sur papier à entête d'O._____SA, le défendeur et H._____ ont informé le conseil du demandeur de ce qui suit :

"Vous devez être informé qu'une réunion a eu lieu Lundi 28 Janvier entre les repreneurs et votre client faisant suite à l'analyse commanditée par MrW._____ sur la réalité de la situation financière de la société. Cette décision a été rendue nécessaire du fait de la prise de conscience d'un certain nombre de problèmes, conséquence d'investissements hasardeux essentiellement au niveau de l'impression, qu'après 8 mois aucun chiffre d'affaire n'a

été réalisé, que le montant des charges fixes implique une recapitalisation indispensable et enfin que le produit dont le développement était sous la responsabilité de Mr G._____ s'est avéré disposer de spécifications physiques insuffisantes pour un développement commercial harmonieux. Ces constats ont amené Mr W._____ à s'interroger sur la viabilité de l'entreprise.

Au vu des résultats et de la convention entre actionnaires, en date du 29 mai 2007, stipulant à l'article 5 paragraphe 2 que le prix de vente est à préciser par le réviseur, une proposition a été faite à Mr G._____ de fixer la valeur de la transaction à 132'000 SFr, en accord avec Mr H._____ et Mr R._____. Il semble que cette offre n'ait pas retenu l'attention de Mr G._____ de qui nous attendons une contre proposition."

M._____SA n'avait jusqu'alors pas requis que la procédure formaliste de la convention d'actionnaires soit respectée.

Par courrier du 4 février 2008, adressé simultanément au défendeur, à H._____ et R._____, le conseil du demandeur a requis le paiement des sommes dues selon la convention de cession d'actions du 20 décembre 2007.

Par courrier du 7 février 2008, le défendeur a rappelé au conseil du demandeur qu'ils avaient convenu d'un protocole de cession d'actions sur la base d'une valeur nominale et non pas d'une valeur marchande. Il a indiqué qu'il considérait la convention de cession d'actions comme nulle et non avenue, celle-ci ne respectant pas les engagements stipulés dans la convention d'actionnaires.

Par courrier de son conseil du 8 février 2008, le demandeur a pris acte du fait que le défendeur n'entendait pas respecter ses obligations.

Selon un procès-verbal non-signé du conseil d'administration d'O._____SA du 11 février 2008 qui s'est tenu par téléphone entre H._____ et A.K._____, ce dernier a indiqué que la situation de la négociation de la vente des actions du demandeur "concerne trois actionnaires de [...] et que ni M._____SA ni lui-même sont concernés, et qu'il tient à rester neutre sur ce point". H._____ a également relevé la dégradation sévère des finances d'O._____SA intervenues durant les

cinq derniers mois et a précisé qu'ils étaient "encore loin de voir des contrats signés, excepté le contrat du [...] de Genève pour un montant négligeable".

17. Selon le procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires d'O._____SA du 14 mars 2008, l'assemblée a voté la démission du demandeur de son poste d'administrateur et l'élection en lieu et place du défendeur. Lors de séances du conseil d'administration, le défendeur a contredit les informations de H._____ sur la qualité des cartes.

Par email du 18 mars 2008 adressé à H._____, transmis au défendeur, un collaborateur de [...] a indiqué que le résultat des tests effectués avec les dernières cartes fournies était "très mauvais pour ne pas dire nul".

Le 25 mars 2008, les cartes pour les [...] ont été livrées à la société [...] pour des tests.

Le 28 mars 2008, le défendeur a créé avec H._____ une société connexe à O._____SA, [...], qui a pour but la fabrication, la commercialisation, la distribution et la représentation de granulés biodégradables et compostables.

18. Par email du 11 avril 2008, H._____ a annoncé au défendeur, à R._____ et A.K._____ que "nous maîtrisons dorénavant la personnalisation de nos cartes sur des machines traditionnelles".

Le 22 avril 2008, [...] a indiqué au défendeur être intéressée par 100 à 200 cartes, pour autant qu'elle puisse louer une imprimante pour imprimer ses badges. Par courriel du 2 mai 2008, elle a finalement indiqué au défendeur qu'elle renonçait à faire affaire, à la suite de

difficultés d'impression apparues lors de tests effectués sur des échantillons.

Le 23 avril 2008, [...] de [...] a informé le défendeur et H._____ que les cartes produites par O._____SA ne correspondaient pas aux standards qualité cartes de leur société et détaillait les problèmes rencontrés. Le 5 mai 2008, elle leur précisait que selon la société qui devait faire l'encartage, la production industrielle, même pour seulement 2'000 cartes, n'était pas possible au vu des particules créées lors du creusage et qui devaient être éloignées manuellement avant l'encartage. Le défendeur tenta lui-même de trouver des solutions aux problèmes techniques de production.

Par courriel du 25 avril 2008, [...], de [...], a informé le défendeur qu'il n'était pas possible d'encarter ses cartes, en raison d'une mauvaise adhérence de l'adhésif utilisé par [...] sur le substrat des cartes.

Par courriel du 26 mai 2008 adressé au défendeur et à H._____, [...] a indiqué que les six différents films testés n'offraient aucune garantie de tenue sur les matériaux d'O._____SA.

19. Le 2 juin 2008, le demandeur a fait notifier au défendeur, par l'intermédiaire de l'Office des poursuites et faillites d'Aigle, un commandement de payer, poursuite n° [...], d'un montant de 190'000 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 26 janvier 2008. Le défendeur y a formé opposition totale.

20. En date du 3 juin 2008, après avoir essayé de traiter les cartes biodégradables dans leur usine, [...] a indiqué au défendeur ce qui suit :

"1. INCRUSTATION
(...)

ACTION : Notre première impression est que la rigidité de la carte nécessite d'être améliorée puisque les machines standard ont besoin de pincer ces cartes. (...)

2. PERSONNALISATION

(...)

ACTION : A notre avis les méthodes utilisées autour du monde pour la personnalisation de cartes ne semblent pas fonctionner sur cette carte."

21. O. _____ SA était en totale incapacité de produire des cartes autrement qu'en prototypes, la société n'ayant à l'époque pas les moyens pour produire de manière industrielle. Le défendeur a finalement constaté que l'élément qui posait le plus de problème était la présence de roseaux de Chine dans le matériau.

Au final, aux yeux de A.K. _____, [...] et R. _____, H. _____ était un beau parleur doté d'un optimisme débordant.

22. Le 11 juin 2008, H. _____ a versé au demandeur le montant de 25'000 fr. prévu dans la convention de cession d'actions du 20 décembre 2007.

Par courrier du 23 juin 2008, R. _____ a porté à la connaissance du conseil du demandeur son "intention de respecter la convention entre actionnaires entre Messieurs H. _____, W. _____, R. _____ et votre client Monsieur G. _____". Il a ainsi versé le montant de 5'000 fr. prévu dans la même convention le 24 juillet 2008.

Par courrier de son conseil du 24 juin 2008, le défendeur a indiqué au demandeur s'être senti "floué par les informations qui lui ont été transmises au départ de cette affaire, principalement de la part de M. H. _____, étant donné que la réalité des faits telle que décrite ci-dessus était préexistante et devait être connue des organes dirigeants de la

société". Il a déclaré invalider la convention du 20 décembre 2007 pour erreur essentielle, voire dol.

Dans un courrier du 27 juin 2008 adressé au conseil du défendeur sur papier à entête d'O._____SA, H._____ et R._____ ont indiqué qu'ils avaient déjà pris acte de la "démission" du défendeur lors de la dernière séance du conseil d'administration du 3 juin 2008.

23. Dans le cadre de la poursuite intentée contre le défendeur, le demandeur n'a pu obtenir des autorités judiciaires la mainlevée de l'opposition formée par le défendeur.

En date du 29 août 2008, le Juge de paix du district d'Aigle a rejeté la requête de mainlevée du demandeur en allouant la somme de 700 fr. à titre de dépens au défendeur.

En date du 22 janvier 2009, la Cour des poursuites et faillites du Tribunal cantonal a rejeté le recours du demandeur en allouant la somme de 1'000 fr. à titre de dépens au défendeur.

24. Dans un article paru le 3 septembre 2009 sur le site Internet du journal "[...]", il est indiqué notamment ce qui suit :

"Au nom de la société, deux administrateurs ont déposé une plainte pénale contre le troisième, président et inventeur du procédé, H._____, (...). (...) les autres actionnaires l'accusent d'avoir utilisé les fonds injectés pour vouloir monter sa propre affaire, similaire en France, en Bourgogne. (...)

Deux articles de la presse française, datant de mars et avril, attestent de la volonté de H._____ de développer une activité en Bourgogne. (...)

La PME a tout au plus facturé quelque 10000 francs en deux ans, (...)

R._____, l'autre administrateur, a quant à lui engagé ses propres économies dans cette société, appelée à partir en faillite au regard de la situation : «Nous débusquons encore chaque jour ce que H._____ a fait derrière notre dos...»".

25. Au 1^{er} mars 2010, soit deux ans plus tard, O._____SA n'était toujours pas en mesure de produire en série des cartes répondant aux qualités requises du marché. Il semble qu'O._____SA ait abandonné le marché des cartes. Elle a dû fermer son usine de production et n'a plus de réelle activité. La situation financière d'O._____SA est au 1^{er} mars 2010 largement péjorée.

26. Le demandeur a déclaré tenir les certificats d'actions originaux de 50 actions de type A et 33 actions de type B à la disposition du défendeur et s'est engagé à les transférer par endossement au défendeur simultanément à la réception du prix de vente.

27. D'autres faits allégués et admis ou prouvés, mais sans incidence sur la solution du présent procès, ne sont pas reproduits ci-dessus.

28. Par demande du 24 juillet 2009, le demandeur a pris contre le défendeur, avec suite de frais et dépens, les conclusions suivantes :

I. Le défendeur W._____ est le débiteur du demandeur G._____ et lui doit immédiat paiement de la somme de **CHF 190'000.-** (cent nonante mille francs) avec intérêts à 5% l'an dès le 26 janvier 2009.

II. L'opposition formée par le défendeur W._____ au commandement de payer notifié par l'Office des poursuites et des faillites d'Aigle le 2 juin 2008 dans la poursuite n° [...] est levée à hauteur de **CHF 190'000.-** (cent nonante mille francs) avec intérêts à 5% l'an dès le 26 janvier 2009."

Dans sa réponse du 19 octobre 2009, le défendeur a conclu, avec suite de frais et dépens, au rejet des conclusions de la demande. Il a également invoqué la compensation des montants de 700 fr. et 1'000 fr., dus par le demandeur à titre de dépens selon décisions des 29 août 2008 et 22 janvier 2009, avec l'éventuelle créance que le demandeur aurait contre lui.

En droit:

I. a) Le demandeur G._____ intente l'action en reconnaissance de dette au sens de l'art. 79 LP (loi fédérale du 11 avril 1889 sur la poursuite pour dettes et la faillite; RS 291). Il conclut au paiement par le défendeur W._____ d'un montant de 190'000 fr., correspondant au solde du prix de vente des actions d'O._____SA selon la convention pour cession d'actions conclue le 20 décembre 2007, et à la mainlevée de l'opposition au commandement de payer qu'il lui a notifié pour ce montant.

b) Le défendeur conclut au rejet des prétentions du demandeur. Il soutient que la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 n'est pas un contrat et que les signataires n'ont ainsi jamais convenu de transférer les actions d'O._____SA au prix réclamé par le demandeur. Subsidiairement, le défendeur a déclaré invalider cette convention, estimant avoir été la victime d'une erreur, voire d'une tromperie, lors de la signature.

II. A titre préliminaire, il convient de préciser le droit de procédure applicable au présent jugement.

a) Le Code de procédure civile est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2011 afin de régler la procédure applicable devant les juridictions cantonales, notamment aux affaires civiles contentieuses (art. 1 let. a CPC, Code de procédure civile du 19 décembre 2008, RS 272). L'art. 404 al. 1 CPC dispose que les procédures en cours à l'entrée en vigueur de la présente loi sont régies par l'ancien droit de procédure jusqu'à la clôture de l'instance. Cette règle vaut pour toutes les procédures en cours, quelle que soit leur nature (Tappy, Le droit transitoire applicable lors de l'introduction de la nouvelle procédure civile unifiée, publié in JT 2010 III 11, p. 19).

Aux termes de l'art. 166 du CDPJ (Code de droit privé judiciaire vaudois du 12 janvier 2010; RSV 211.02), les règles de compétences matérielles applicables avant l'entrée en vigueur de la présente loi demeurent applicables aux causes pendantes devant les autorités civiles ou administratives (Tappy, op. cit., p. 14).

b) En l'espèce, la demande a été déposée le 24 juillet 2009, soit avant l'entrée en vigueur du CPC. L'instance a donc été ouverte sous l'empire du CPC-VD (Code de procédure civile vaudoise du 14 décembre 1966, dans sa version au 31 décembre 2010, RSV 270.11) et n'est pas close à ce jour. Il convient dès lors d'appliquer le CPC-VD à la présente cause. Les dispositions de la loi d'organisation judiciaire du 12 décembre 1979 (ci-après : LOJV; RSV 173.01), dans leur teneur en vigueur au 31 décembre 2010, sont également applicables.

III. Le défendeur prétend que la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 n'est qu'une simple déclaration d'intention, qui n'a abouti à aucun engagement concret. Il convient dès lors d'examiner la nature de cette convention.

a) Selon l'art. 1 al. 1 CO, le contrat est parfait lorsque les parties ont, réciproquement et d'une manière concordante, manifesté leur volonté. Tout lien contractuel implique un consentement réel ou découlant de la loi et, du côté de l'obligé, une volonté juridique expresse ou déclarée selon le principe de la confiance. Si une telle manifestation de volonté fait défaut, il n'y a pas juridiquement de rapport d'obligation (ATF 116 II 695, JT 1991 I 625 c. 2a). La manifestation de volonté des parties suppose une concordance des déclarations : la déclaration de chaque partie doit refléter en tous points l'offre de l'autre, en se plaçant dans la perspective de celui qui l'énonce (Morin, Commentaire romand, Code des obligations I, 2^{ème} éd., art. 1-529 CO (ci-après : CR, CO I), n. 93 ad art. 1 CO). Les parties sont liées et le contrat est parfait à partir du moment où elles sont d'accord sur tous les points objectivement et subjectivement essentiels. Si

les parties n'ont pas pu s'entendre et qu'elles réservent l'un ou l'autre point à un accord ultérieur, le contrat n'est pas encore conclu et ne viendra à chef qu'à ce moment-là (ATF 127 III 248, rés. *in* JT 2001 I 263; Morin, *op. cit.*, n. 1 ss ad art. 2 CO).

Le Code des obligations prévoit également la possibilité pour les parties de conclure un précontrat (ou promesse de contracter) (art. 22 CO) : le précontrat est un contrat bilatéral par lequel deux parties ou l'une d'elles seulement s'engagent à conclure un contrat déterminé dans le futur (Morin, *op. cit.*, n. 2 ad art. 22 CO). Il n'y a précontrat que lorsque la convention contient tous les éléments essentiels du contrat envisagé (Schlosser, *Les lettres d'intention : portée et sanction des accords précontractuels*, *in* Etude en l'honneur de Baptiste Rusconi, 2000, pp. 345 ss, spéc. 349-350). Il doit respecter la forme requise pour le contrat principal (Morin, *op. cit.*, n. 9 ad art. 22). En pratique, il s'identifie au contrat principal, de sorte que le créancier peut agir directement en exécution de la prestation principale ou demander la réparation de son dommage si le précontrat est violé (Schlosser, *op. cit.*, p. 359).

Le précontrat doit être distingué des trois autres institutions juridiques qui sont le protocole d'accord, qui fixe les points de l'accord sans que les négociations ne soient achevées, le contrat oral assorti de la déclaration qu'un accord écrit viendra confirmer le contrat – à moins que l'art. 16 CO ne s'applique, ce qui suppose que la réserve précède la conclusion de l'accord – et la lettre d'intention.

La lettre d'intention marque la volonté des parties d'entrer en négociations ou de poursuivre des pourparlers (Schlosser, *op. cit.*, pp. 345 ss). Elle n'oblige pas son auteur à conclure un contrat, mais peut engager sa responsabilité pour *culpa in contrahendo* s'il ne répond pas aux attentes qu'il a provoquées, par exemple en ne négociant pas sérieusement (Morin, *op. cit.*, n. 8 ad art. 22 CO). La lettre d'intention dresse la liste des points sur lesquels un accord a déjà été trouvé et des questions non encore tranchées (Schlosser, *op. cit.*, p. 346). Elle est couramment utilisée dans la phase préparatoire d'un contrat dans les

domaines commerciaux et financiers revêtant une certaine complexité ou importance économique. Quand bien même elle n'oblige pas les parties à conclure un contrat, elle constate néanmoins leur volonté d'entamer des pourparlers et détermine les paramètres de négociations contractuelles. A ce titre, la lettre d'intention fait présumer une volonté renforcée de négocier en conformité des règles de la bonne foi (TF 4C_409/2005 précité c. 2.3.1 et 3.1).

b) Pour apprécier la forme et les clauses d'un contrat, il y a lieu de rechercher la réelle et commune intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO [Code des obligations; RS 220]). Même si la teneur d'une clause contractuelle paraît claire et indiscutable à première vue, il peut résulter du but poursuivi par les parties ou d'autres circonstances que la lettre ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu. Au stade de l'interprétation subjective, soit la recherche de la volonté réelle des parties, le juge peut prendre en considération le comportement ultérieur des parties dans la mesure où il permet d'éclairer leur volonté réelle au moment de conclure. Il n'y a toutefois pas lieu de s'écarter du sens littéral du texte adopté par les intéressés lorsqu'il n'y a aucune raison de penser qu'il ne correspond pas à leur volonté. Le fardeau de la preuve incombe à celui qui soutient que le sens objectif du contrat ne restitue pas la volonté des parties. Ce n'est que si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou s'il apparaît que leurs volontés intimes divergent que le juge procédera à une interprétation dite objective. Cette dernière revêt donc un caractère subsidiaire. Le juge doit alors interpréter les déclarations faites et les comportements selon la théorie de la confiance. Il doit rechercher comment une déclaration ou une attitude pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. Le principe de la confiance permet ainsi d'imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même s'il ne correspond pas à sa volonté intime (TF 4A_436/2012 du 3 décembre 2012 c. 3.1; TF 5A_511/2012 c. 4.2; CCIV 5 mai 2011/61 c. VIIa et les références citées).

c) En vertu de l'art. 184 al. 1 CO, la vente est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer la chose vendue à l'acheteur et à lui en transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à lui payer. La vente se caractérise ainsi comme un contrat générateur d'obligations, qui nécessite un acte de disposition ultérieur pour son exécution (Müller, Contrats de droit suisse, nn. 87 à 90 et 117; Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 4^{ème} éd., Zurich 2009, nn. 451, 452, 491 et 498).

L'aliénation d'actions d'une société anonyme est considérée comme une vente mobilière (art. 187 ss CO) : l'acheteur doit payer le prix convenu et prendre possession des titres, alors que le vendeur s'oblige à transférer la propriété de ceux-ci ainsi que les droits sociaux qui y sont rattachés, étant précisé que les titres nominatifs sont transférés par déclaration écrite (TF 4A_301/2012 du 19 septembre 2012 c. 2; CCIV 25 août 2000/344 c. Ia; Venturi/Ruffinen, CR, CO I, nn. 8, 17 ad art. 184 CO et 24 ad art. 197 CO; Tercier/Favre, op. cit., nn. 515, 518 et 742).

d) En l'espèce, les parties ainsi que H. _____ et R. _____ ont été en discussion en vue de la reprise des actions d'O. _____ SA du demandeur. Le 30 novembre 2007, le défendeur a ainsi informé le demandeur qu'il adhérerait au contenu de son écrit du 29 novembre 2007, qui mentionne son intention de "racheter" ses actions. Puis, le 18 décembre 2007, H. _____ a indiqué au demandeur que le défendeur lui préparait un engagement de reprise ferme de ses actions "au prix" de 220'000 francs. Ce prix correspond à la valeur nominale de la totalité des actions du demandeur, sous la déduction des 10 actions à droit de vote privilégié d'une valeur de 5'000 fr. que le demandeur souhaitait conserver. Il ressort de l'instruction qu'en vue du remplacement du demandeur par le défendeur au sein de la société, la solution décidée et seule envisageable avait été de fixer un prix de vente correspondant à la valeur de l'apport effectué par le demandeur au moment de la création de la société.

Le 20 décembre 2007, une convention pour cession d'actions a ainsi été signée avec le demandeur. Bien qu'elle ne prévoie expressément aucune obligation de payer ou qu'elle soit intitulée "pour cession" d'actions et non "de cession" d'actions, il est établi que le défendeur, H._____ et R._____ ont clairement exprimé leur volonté de s'engager à reprendre les actions du demandeur à leur valeur nominale, soit à un prix de 220'000 francs. Il s'agit donc bien d'un contrat de vente, les signataires s'étant mis d'accord sur les éléments essentiels du contrat. Le fait que la convention prévoie une date d'exécution au 25 janvier 2008 confirme d'ailleurs qu'il ne s'agit ni d'un précontrat ou d'une déclaration d'intention, mais bien d'un engagement ferme.

Le comportement des signataires après le 20 décembre 2007 atteste encore de la nature contractuelle de la convention pour cession d'actions. H._____ et R._____ ont finalement payé les prix convenus de 5'000 fr. et 25'000 fr. les 11 juin et 24 juillet 2008, qui correspondent à la valeur nominale des actions qui leur ont été cédées. Le défendeur, quant à lui, a déclaré invalider cette convention, sans aucune réserve au sujet de son existence, le 24 juin 2008, en particulier sans prétendre que cette convention ne serait pas encore venue à chef. Cette déclaration d'invalidation implique qu'il considère qu'un contrat a bien été passé entre les parties, H._____ et R._____. En outre, en alléguant en cours de procédure, qu'au 25 janvier 2008, le versement des montants "dus en vertu de la convention" n'avait pas été effectué (all. 55), le défendeur a une nouvelle fois confirmé qu'il considérerait qu'il s'agissait bien d'un contrat de vente et non d'un vague projet d'investissement, dont le prix était encore en cours de négociations.

La correspondance échangée entre les parties postérieurement à la signature de la convention constitue uniquement une tentative du défendeur de modifier le prix de vente à la baisse, en soutenant notamment que la procédure prévue par la convention d'actionnaires du 29 mai 2007 n'avait pas été respectée. A cet égard, il convient de relever que la validité de la convention pour cession d'actions n'était pas conditionnée au respect de la convention d'actionnaires. Ainsi,

la clause soumettant la convention pour cession d'actions à la "validation par Maître S. _____ pour enregistrement" est liée au fait que selon l'art. 10 de la convention d'actionnaires, les actions d'O. _____ SA étaient déposées en son étude. Il s'agissait ainsi uniquement de tenir informé le possesseur des actions de leur vente. Les deux autres signataires de la convention d'actionnaires, N. _____ et M. _____ SA, ont d'ailleurs été informés de la signature de la convention pour cession d'actions et ont renoncé à faire valoir leur droit de préemption. Les actions ont finalement été remises au demandeur, qui a déclaré les tenir à la disposition du défendeur.

IV. Le défendeur a déclaré invalider la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007, faisant valoir s'être trouvé dans l'erreur, subsidiairement avoir été la victime d'un dol, lors de sa conclusion.

a) Selon l'art. 31 CO, le contrat entaché d'erreur ou de dol, ou conclu sous l'empire d'une crainte fondée, est tenu pour ratifié lorsque la partie qu'il n'oblige point a laissé s'écouler une année sans déclarer à l'autre sa résolution de ne pas le maintenir, ou sans répéter ce qu'elle a payé (al. 1). Le délai court dès que l'erreur ou le dol a été découvert, ou dès que la crainte s'est dissipée (al. 2).

Cette disposition n'instaure pas un délai de prescription, mais un délai de péremption, qui ne peut être ni suspendu ni interrompu en application des art. 134 ss CO (TF 4A_173/2010 du 22 juin 2010 c. 3.3; Schmidlin, CR, CO I, n. 38 ad art. 31 CO). L'acte d'invalidation pour vices du consentement est une déclaration soumise à réception, qui doit parvenir à l'intéressé dans le délai d'une année dès la découverte de l'erreur ou du dol (art. 31 al. 2 CO; Schmidlin, op. cit., n. 12 ad art. 31 CO; Vionnet, L'exercice des droits formateurs, thèse Lausanne 2008, pp. 59, 174, 180 et 227). La partie qui fait valoir un vice du consentement doit prouver que son invalidation respecte les délais légaux (Schmidlin, op. cit., n. 54 ad art. 31 CO).

b) En l'espèce, le défendeur a invoqué avoir été la victime d'une erreur ou d'un dol lors de la conclusion de la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 dans la lettre que son conseil a adressée le 24 juin 2008 au demandeur. Le délai d'une année prévu par l'art. 31 al. 1 CO est dès lors respecté.

V. Dans son mémoire de droit, le défendeur précise que l'erreur qu'il invoque pour invalider la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 porte sur l'état objectif de la société prévalant à cette date, laquelle était incapable de produire des cartes biodégradables qui répondaient aux spécifications requises par le marché, une phase de recherche et de développement étant encore nécessaire.

a) Aux termes de l'art. 23 CO, le contrat n'oblige pas celle des parties qui, au moment de le conclure, était dans une erreur essentielle. L'erreur consiste en une fausse représentation de la réalité. Ainsi, il y a notamment erreur lorsque des éléments de faits importants sur lesquels s'est fondé l'auteur pour former sa volonté ne correspondent pas à la réalité. L'erreur peut provenir d'une représentation des faits qui diffère de la réalité (représentation erronée de la réalité) ou de l'ignorance de faits (représentation lacunaire de la réalité). Dans l'un ou l'autre cas, la victime n'en est pas consciente, faute de quoi elle n'est précisément plus dans l'erreur (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. IVc; Tercier, *Le droit des obligations*, 5^{ème} éd., Zurich 2012, nn. 782 et 799; Schmidlin, CR, CO I, n. 1 ad art. 23-24 CO).

L'erreur est essentielle notamment lorsqu'elle porte sur des faits que la loyauté commerciale permettait à celui qui se prévaut de son erreur de considérer comme des éléments nécessaires du contrat (art. 24 al. 1 ch. 4 CO; ATF 132 II 161 c. 4.1, RDAF 2007 I 567). En d'autres termes, l'erreur doit porter sur un fait subjectivement essentiel, qu'il est, en plus, objectivement justifié de considérer, selon le principe de la bonne foi en affaires, comme un élément essentiel du contrat (TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 c. 2.1; ATF 118 II 58 c. 3b, rés. in JT 1993 I 154; Tercier, op.

cit., nn. 806-807). En revanche, une erreur qui concerne uniquement les motifs du contrat n'est pas essentielle (art. 24 al. 2 CO). Elle consiste certes en une fausse représentation de la réalité, mais porte sur les motifs de la conclusion du contrat; celui qui s'est trompé doit en supporter les conséquences (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. IVa; TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 précité c. 2.1; Tercier, op. cit., n. 800).

S'il est exact qu'il est en principe sans importance, pour l'application de l'art. 24 al. 1 ch. 4 CO, que ce soit seulement par négligence que le lésé se soit trouvé dans l'erreur, il ne faut pas oublier qu'une partie contractante n'a pas à compter avec un comportement négligent de son cocontractant. Lorsqu'une partie ne se préoccupe pas d'élucider une question déterminée bien qu'il soit évident qu'elle doit trouver une réponse, l'autre partie peut en principe en conclure que cette question est sans importance pour le cocontractant en vue de la conclusion du contrat. En application des règles de la bonne foi, une attitude qui s'avère par la suite avoir été dictée seulement par la négligence empêche le lésé de se prévaloir de ce qu'un fait déterminé constituait une condition nécessaire pour la conclusion du contrat (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. IVc; Schmidlin, op. cit., n. 43 ad art. 23-24 CO; ATF 117 II 218 c. 3b, JT 1994 I 167).

Il appartient à celui qui se prévaut d'une erreur essentielle sur les faits de prouver qu'il considérait ceux-ci comme des éléments nécessaires du contrat et de démontrer qu'il était dans l'erreur à leur sujet (ATF 118 II 58 précité c. 3b, rés. in JT 1993 I 154; ATF 114 II 131 c. 2, JT 1988 I 508; Schmidlin, op. cit., nn. 59 ss ad art. 23-24 CO). Ainsi, il doit établir que son erreur concernait un élément de fait décisif, sans lequel il n'aurait pas conclu le contrat ou en tout cas pas aux mêmes conditions. Il est donc nécessaire qu'il existe un lien de causalité entre l'erreur et l'accord convenu (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. IVa; Schmidlin, op. cit., nn. 40 ss ad art. 23-24 CO; Engel, *Traité des obligations en droit suisse*, 2^{ème} éd., p. 329).

En principe, l'erreur portant sur la valeur d'actions achetées en bourse ou dans des circonstances semblables n'est pas essentielle, pour le motif que la valeur de ces actions est souvent en proie à des fluctuations imprévisibles et qu'il appartient à l'acheteur d'en assumer le risque. En revanche, lorsque la vente porte sur la majorité ou l'intégralité du capital-actions, la situation économique de la société constitue un élément nécessaire du contrat et, de ce fait, l'acquéreur qui est victime d'une appréciation manifestement erronée du patrimoine social est habilité à invalider la vente (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. Iva; ATF 107 II 419, JT 1982 I 380; ATF 97 II 43, JT 1972 I 47; ATF 79 II 155, JT 1954 I 133; ATF 79 II 144, JT 1954 I 130; Schmidlin, Berner Kommentar, Art. 23-31 OR, nn. 122 et 123 ad art. 23/24 OR; Schmidlin, CR, CO I, nn. 49 et 55 ad art. 23, 24 CO; Thévenaz, Vente d'actions : la question des garanties contractuelles in Fusions et acquisitions, CEDIDAC 2009, pp. 78-79; Wessner, La vente portant sur la totalité ou la majorité des actions d'une société anonyme : la garantie en raison des défauts de la chose, in Mélanges Pierre Engel, 1989, p. 468). Le Tribunal fédéral a ainsi jugé que l'achat d'actions d'une banque déclarée en faillite trois jours plus tard était entaché d'erreur essentielle (ATF 43 II 487, JT 1918 I 142); il en va de même pour l'achat d'actions d'une société dont les brevets avaient été frappés d'une mesure de séquestre (ATF 79 II 155, JT 1954 I 133), ou encore pour l'achat d'actions effectué non dans un but spéculatif, mais pour pouvoir contrôler la société, pour un prix qui ne correspondait de loin pas à l'actif net de l'entreprise (ATF 97 II 43 précité, JT 1972 I 47).

b) En l'espèce, force est de constater qu'avec 50 actions privilégiées et 33 actions ordinaires, le défendeur n'a acquis que quelques actions et non la majorité du capital-actions d'O. _____ SA. Il n'avait ainsi pas l'intention de prendre le contrôle d'O. _____ SA quand bien même dès la signature de la convention, il a occupé le poste de vice-président en charge du développement des activités commerciales. Sa situation n'était en effet pas comparable à celui qui acquiert un immeuble ou une entreprise. L'opération intervenue entre le demandeur et le défendeur n'équivalait dès lors économiquement pas à un transfert de patrimoine

social, qui permettrait d'invoquer la jurisprudence restrictive du Tribunal fédéral relative aux vices du consentement en cas de vente d'actions.

Au demeurant, et quand bien même il aurait pris le contrôle d'O._____SA, le défendeur n'a pas allégué ni établi qu'il se trouvait dans l'erreur au moment de la conclusion de la convention pour cession d'actions, le 20 décembre 2007, soit qu'il croyait que la situation de la société était autre que celle décrite dans l'état de fait et en particulier que la production des cartes biodégradables était maîtrisée.

Ingénieur de formation, le défendeur est un homme expérimenté en affaires, celui-ci ayant d'ailleurs créé une entreprise florissante active dans le domaine de la fourniture de solution de gestion à l'attention des entreprises de transport routier. Il paraît ainsi peu vraisemblable qu'il ait mal interprété l'écrit du 9 décembre 2007 de H._____, dans lequel il est clairement indiqué que les cartes étaient toujours en phase finale de validation de production, des derniers tests d'injection étant prévus la semaine 50, soit du 10 au 16 décembre 2007. H._____ a en outre expressément spécifié que des tests sur réseau devaient être effectués pour les transports publics, dont la réussite entraînerait des commandes fermes.

Contrairement à ce que tente de soutenir le défendeur, l'indication dans cet email du fait que l'outil de production était prêt ne pouvait être comprise qu'en ce sens que le matériel permettant la production des cartes biodégradables était opérationnel, H._____ précisant d'ailleurs la capacité de production des machines. Peu importe également que des clients aient déjà déclaré être intéressés par les cartes biodégradables, voire aient même passé commande. Il est en effet usuel pour une société venant d'être créée et développant de nouveaux produits de rechercher rapidement des clients potentiels.

Aucun événement, qui serait intervenu entre ce courriel du 9 décembre 2007 et la signature de la convention pour cession d'actions le 20 décembre 2007, ne permettait au défendeur de penser que les cartes

biodégradables avaient passé ces tests, lui garantissant ainsi qu'elles répondaient aux exigences du marché.

Il ressort au contraire de l'instruction que le défendeur a signé la convention pour cession d'actions sur la base de documents que lui avait remis le demandeur, indiquant que des tests de la bande magnétique, d'impression sur cartes blanches et de surface des cartes étaient encore prévus pour le mois de janvier 2008. Il est également établi qu'aucune assurance d'une production industrielle à la fin de l'année 2007 ne lui avait été donnée. Au vu de sa formation et de son expérience, le défendeur ne peut aujourd'hui prétendre de bonne foi qu'il pensait que les cartes répondaient aux exigences du marché au 20 décembre 2007, alors qu'il savait que des tests devaient encore être effectués.

A supposer que le défendeur ait effectivement cru, sur la base d'allégations de H._____, qu'il était possible de commencer à vendre des cartes biodégradables, il aurait facilement pu se rendre compte du contraire. Il s'est en effet intéressé dès le mois de novembre 2006 au projet de cartes de H._____ et s'est rendu tous les jours durant une partie du mois de décembre 2007 dans l'entreprise avec ce dernier. Son travail dans O._____SA devait être le développement des activités commerciales et il a pu avoir accès à tous les documents de la société et obtenir tous les renseignements qu'il désirait. Au vu de sa formation et de son expérience, le défendeur, qui avait été informé du fait que les cartes biodégradables devaient encore être soumises à des tests du 10 au 16 décembre 2007 ainsi qu'au mois de janvier 2008, n'a pas interpellé les parties à la convention sur la question de savoir si ces cartes répondaient aux spécifications du marché au 20 décembre 2007. Le demandeur pouvait ainsi de bonne foi en déduire qu'il ne s'agissait pas pour le défendeur d'un élément essentiel du contrat, d'autant plus qu'il n'est pas nécessairement déraisonnable d'acquérir les actions d'une société nouvellement créée dont les produits sont encore en phase de développement, ce qui est le propre de toute startup.

Au demeurant, il y a lieu de relever que le défendeur se prévaut de l'erreur essentielle qui aurait entaché la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 d'une façon contraire aux règles de la bonne foi (art. 25 al. 1 CO). En effet, il n'a pas cherché à invalider cette convention immédiatement, mais a attendu le 24 juin 2008, après avoir essayé en vain de résoudre les problèmes de production des cartes biodégradables durant six mois. Il est évident que si O._____SA avait réussi à passer à la phase de commercialisation, le défendeur ne se serait jamais plaint d'avoir acquis les actions du demandeur. Ainsi, le comportement du défendeur durant cette période laisse penser que ce n'est que parce qu'au final, ses espoirs ont été déçus, qu'il a voulu renoncer à son investissement.

VI. Le défendeur soutient avoir été la victime d'un dol. Il reproche en substance à H._____ des mensonges, soit une représentation trop optimiste de la situation de la société O._____SA, et au demandeur une omission, soit de ne pas avoir rectifié la présentation faite par H._____.

a) D'après l'art. 28 al. 1 CO, la partie induite à contracter par le dol de l'autre n'est pas obligée, même si son erreur n'est pas essentielle. La partie qui est victime du dol d'un tiers demeure obligée, à moins que l'autre partie n'ait connu ou dû connaître le dol lors de la conclusion du contrat (al. 2).

Il y a dol au sens de l'art. 28 CO lorsque l'un des cocontractants, de manière illicite, fait croire à des faits faux ou dissimule des faits vrais, alors que ceux-ci sont déterminants pour la décision de son partenaire de conclure le contrat ou, à tout le moins, de le conclure aux conditions convenues. La tromperie peut résulter d'une simple abstention (dissimulation de la réalité) lorsque l'auteur avait l'obligation juridique de renseigner. Il incombe à celui qui invoque un dol pour échapper aux conséquences d'un acte juridique d'apporter la preuve qu'il y a eu tromperie et que celle-ci l'a déterminé à contracter (CCIV 1^{er} février 2011/18 c. Va; TF 4A_641/2010 du 21 février 2011 c. 3.4 et les références

citées; TF 4A_270/2010 du 21 janvier 2011 c. 5.1 et les références citées; TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 c. 2.1; Schmidlin, Berner Kommentar, n. 25 ad art. 28 OR; Schmidlin, Commentaire romand, nn. 5 et 49 ad art. 28 CO; Thévenaz, op. cit., pp. 78-79; Wessner, op. cit., pp. 468-469).

b) En l'espèce, et comme expliqué précédemment, le défendeur a suivi le projet dès le mois de novembre 2006 et s'est rendu à de nombreuses reprises dans l'entreprise au mois de décembre 2007. Il avait par ailleurs accès à tous les documents de la société. Le défendeur n'a toutefois posé aucune question sur les perspectives de production et de commercialisation des cartes biodégradables. Sur la base des documents en sa possession, notamment l'email du 9 décembre 2007 de H._____ et le document du 20 décembre 2007 établi par le demandeur, le défendeur pouvait se rendre compte que les cartes biodégradables devaient encore être soumises à des tests et qu'il n'était dès lors pas garanti qu'elles répondaient aux exigences du marché. Au moment de la vente, aucun des acteurs du projet ne pouvait avoir ni n'avait l'assurance d'une production industrielle en l'état à la fin de l'année 2007, mais ils croyaient en la réussite du projet, y compris le demandeur et H._____, qui ont respectivement conservé et repris des actions de la société.

Le défendeur n'a ainsi pas démontré qu'il a été poussé à la signature de la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 par dol du demandeur ou de H._____.

VII. En définitive, la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007 est pleinement valide et il convient d'en examiner les conséquences.

a) Selon l'art. 211 al. 1 CO, l'acheteur est tenu de payer le prix conformément aux clauses du contrat et d'accepter la chose vendue, pourvue qu'elle lui soit offerte dans les conditions stipulées.

La nature juridique du devoir d'accepter la chose est controversée. Si celui-ci est une simple incombeance, le refus de l'acheteur produit les effets de la demeure du créancier (art. 92 ss CO). En revanche, si l'acceptation est une véritable obligation, le refus de l'acheteur produit les effets de la demeure du créancier (art. 102 ss CO). Cette controverse a toutefois moins de portée qu'il n'y paraît puisque généralement, l'acheteur qui refuse la chose qui lui est régulièrement offerte refusera en général aussi de payer le prix et tombera ainsi en demeure du débiteur, avec application des art. 102 ss CO, y compris l'art. 107 CO ou 214 CO (Venturi/Ruffinen, CR, CO I, nn. 7 à 11 ad art. 211 CO).

b) Lorsque le débiteur est en demeure pour le paiement d'une somme d'argent, il doit l'intérêt moratoire à 5 % l'an, même si un taux inférieur avait été fixé pour l'intérêt conventionnel (art. 104 al. 1 CO). Le débiteur d'une obligation exigible est généralement mis en demeure par l'interpellation du créancier (art. 102 al. 1 CO). L'ouverture d'une poursuite ou d'une action condamnatoire vaut interpellation, manifestation de volonté sujette à réception (Spahr, L'intérêt moratoire, conséquence de la demeure, RVJ 1990, pp. 351 ss).

c) En l'espèce, selon les termes de la convention, les parties devaient s'acquitter simultanément de leurs obligations au plus tard le 25 janvier 2008 (art. 184 al. 2 CO). Ce n'est toutefois que dans sa demande du 24 juillet 2009 que le demandeur a déclaré tenir les certificats d'actions originaux de 50 actions de type A et 33 actions de type B à la disposition du défendeur et s'est engagé à les lui transférer par endossement simultanément à la réception du prix de vente. Le prix de 190'000 fr. n'est ainsi devenu exigible que lorsque cette offre est parvenue au défendeur, soit à la date de la notification de la demande, le 5 août 2009. L'intérêt moratoire de 5 % l'an sur le montant de 190'000 fr. est dû dès le lendemain, le 6 août 2009.

VIII. Le défendeur invoque la compensation entre le montant qu'il pourrait devoir au demandeur et les dépens qui lui ont été alloués, dans le

cadre de la procédure de mainlevée, par le Juge de paix et la Cour des poursuites et faillites.

a) D'après l'art. 120 al. 1 CO, lorsque deux personnes sont débitrices l'une envers l'autre de sommes d'argent, chacune des parties peut compenser sa dette avec sa créance, si les deux dettes sont exigibles. C'est à celui qui invoque la compensation d'apporter la preuve que les conditions de l'art. 120 al. 1 CO sont remplies, à savoir la réciprocité des créances, l'exigibilité des créances et l'identité des prestations dues (CCIV 1^{er} octobre 2010/127 c. IVi; Jeandin, CR, CO I, nn. 5 à 15 ad art. 120 CO).

b) En l'espèce, les parties ont admis qu'un montant total de 1'700 fr. était dû par le demandeur au défendeur à titre de dépens à la suite de décisions rendues le 29 août 2008 par le Juge de paix du district d'Aigle et le 22 janvier 2009 par la Cour des poursuites et faillites du Tribunal cantonal. Le demandeur n'a du reste pas allégué que ces décisions n'étaient pas exécutoires. Le moyen tiré de la compensation doit dès lors être admis.

Le défendeur est ainsi le débiteur du demandeur d'un montant 188'300 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 6 août 2009.

IX. Le demandeur conclut à ce que l'opposition formée au commandement de payer dans la poursuite n° [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Aigle soit levée à concurrence de 190'000 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 26 janvier 2009.

a) Le juge civil saisi d'une réclamation pécuniaire ayant le même objet peut prononcer la mainlevée définitive de l'opposition si les conditions en sont réunies (art. 36 al. 2 LVLP [loi du 18 mai 1955 d'application dans le Canton de Vaud de la loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite, dans sa version en vigueur au 31 décembre 2010;

RSV 280.05]; ATF 120 III 119, JT 1997 II 72; SJ 1986 p. 359 c. 4; ATF 107 III 60 c. 3, JT 1983 II 90).

Le créancier doit établir que la créance en poursuite est exigible à la date de la réquisition de la poursuite (CPF 8 septembre 2011/380 c. IIb; CPF 17 janvier 2012/ 56; Panchaud/Caprez, La mainlevée d'opposition, § 78 n. 9).

b) En l'espèce, le commandement de payer dans la poursuite n° [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Aigle a été notifié au défendeur le 2 juin 2008, alors que pour les motifs indiqués ci-dessus, la créance du demandeur n'est devenue exigible que postérieurement. Faute de preuve de l'exigibilité à la date de la réquisition de poursuite, l'opposition du défendeur au commandement de payer doit être maintenue.

X. a) En vertu de l'art. 92 CPC-VD, les dépens sont alloués à la partie qui a obtenu l'adjudication de ses conclusions (al. 1). Lorsque aucune des parties n'obtient entièrement gain de cause, le juge peut réduire les dépens ou les compenser (al. 2). Ces dépens comprennent principalement les frais de justice payés par la partie, les honoraires et les débours de son avocat (art. 91 let. a et c CPC-VD). Les frais de justice englobent l'émolument de justice, ainsi que les frais de mesures probatoires. Les honoraires d'avocat sont fixés selon le tarif des honoraires d'avocat dus à titre de dépens du 17 juin 1986 (RSV 177.11.3). Les débours consistent dans le paiement d'une somme d'argent précise pour une opération déterminée (timbres, taxes, estampilles).

A l'issue d'un litige, le juge doit rechercher lequel des plaideurs gagne le procès sur le principe et lui allouer une certaine somme en remboursement de ses frais, à la charge du plaideur perdant, et non répartir les dépens proportionnellement aux montants alloués (Poudret/Haldy/Tappy, Procédure civile vaudoise, 3^{ème} éd., Lausanne 2002, n. 3 ad art. 92 CPC-VD).

b) Obtenant gain de cause sur le principal (la créance) mais non sur la question de la compensation et sur l'accessoire (la poursuite), le demandeur a droit à des dépens réduits d'un vingtième, à la charge du défendeur, qu'il convient d'arrêter à 25'254 fr. 60, savoir :

- a) 19'00 fr à titre de participation aux honoraires de son conseil;
-) 0 .
- b) 950 fr pour les débours de celui-ci;
-) .
- c) 5'304 fr 60 en remboursement des dix-neuf vingtièmes de son coupon de justice.

**La Cour civile,
statuant à huis clos
en application de l'article 318a CPC-VD,
prononce :**

- I.** Le défendeur W._____ doit payer au demandeur G._____ le montant de 188'300 fr. (cent huitante-huit mille trois cents francs), avec intérêt à 5 % l'an dès le 6 août 2009.
- II.** L'opposition formée par le défendeur W._____ au commandement de payer notifié le 2 juin 2008, dans la poursuite n° [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Aigle, est maintenue.
- III.** Les frais de justice sont arrêtés à 5'583 fr. 80 (cinq mille cinq cent huitante-trois francs et huitante centimes) pour le demandeur et à 2'913 fr. 80 (deux mille neuf cent treize francs et huitante centimes) pour le défendeur.

IV. Le défendeur versera au demandeur le montant de 25'254 fr. 60 (vingt-cinq mille deux cent cinquante-quatre francs et soixante centimes) à titre de dépens réduits.

V. Toutes autres ou plus amples conclusions sont rejetées.

La vice-présidente :

Le greffier :

F. Byrde

N. Ouni

Du

Le jugement qui précède, dont le dispositif a été communiqué aux parties le 22 mai 2013, lu et approuvé à huis clos, est notifié, par l'envoi de photocopies, aux conseils des parties.

Les parties peuvent faire appel auprès de la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal dans les trente jours dès la notification du présent jugement en déposant auprès de l'instance d'appel un appel écrit et motivé, en deux exemplaires. La décision qui fait l'objet de l'appel doit être jointe au dossier.

Le greffier :

N. Ouni