Notaires

Une société avait souscrit, auprès de deux banques distinctes, deux prêts, dressés par acte notarié, destinés à financer la prise de contrôle ainsi que l’augmentation de capital de deux autres sociétés. Le remboursement de ces prêts avait été garanti par un associé de la société et par ses parents au moyen d’une hypothèque portant sur un bien immobilier dont ces derniers étaient respectivement nu-propriétaires et usufruitiers. Après que la société eut été placée en liquidation judiciaire, l’une des deux banques avait engagé une procédure de saisie immobilière, laquelle avait abouti à l’adjudication du bien hypothéqué. L’associé et ses parents avaient alors agi en justice contre le notaire pour avoir manqué à son devoir d’information et de conseil car, selon eux, il ne les avait pas informés de la portée et des effets juridiques de leur engagement.

Les juges ne leur ont pas donné gain de cause. Car la sûreté réelle (l’hypothèque) qu’ils avaient consentie pour garantir la dette de la société n’était pas un cautionnement, contrairement à ce qu’ils affirmaient. Elle était limitée au seul bien immobilier affecté en garantie et ne leur ouvrait ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division. Les juges en ont déduit que les requérants ne pouvaient pas reprocher au notaire d’avoir manqué à son devoir d’information et de conseil sur la portée et les conséquences de leur engagement.

Précision : le bénéfice de discussion permet à la personne qui se porte caution d’exiger du créancier qu’il poursuive d’abord

le débiteur principal avant de la poursuivre elle-même. Le bénéfice de division, quant à lui, permet aux personnes qui se sont portées caution, lorsqu'il y en a plusieurs, d'exiger que le créancier divise son action entre chacune d'elles à proportion de leur engagement.

Cassation civile 1re, 25 novembre 2015, n° 14-21332

© 2015 Les Echos Publishing