



Rolf Kuhn

licencé en droit, avocat, LL. M.,
Lutz Rechtsanwälte, Zurich,
www.lawyerlutz.ch

L'obligation de restitution en vertu des règles sur le mandat dans les rapports triangulaires – quelques aspects critiques

Dans un arrêt restitution (cf. ATF 132 III 460; TREX 1.2007, p. 42 ss.), le Tribunal fédéral a débattu de la constellation de la gestion de fortune externe. Le jugement a clarifié quelques questions liées à la thématique des ristournes et de l'obligation de restitution. D'autres questions subsistent cependant, comme le démontrent les explications qui suivent.

1. Introduction

L'obligation de restitution stipulée dans le droit du mandat à l'art. 400, al. 1^{er}, CO est devenue, après le jugement du Tribunal fédéral du 22 mars 2006¹, l'objet de controverses, et ce avant tout en relation avec le paiement de «ristournes».

Dans l'arrêt précité, le Tribunal fédéral avait à trancher, en résumé, le cas suivant:

Le client («A.») d'un gérant de fortune («B.») avait déposé ses valeurs patrimoniales auprès d'une banque («banque C.»). Dans le cadre de la gestion de fortune, B. recevait de la banque C. des deniers («ristournes») pour chaque transaction qu'il effectuait avec le patrimoine de A.: La banque C. versait à B. une partie des produits réalisés par elle sur des transactions patrimoniales avec des courtages. B. percevait ces produits, mais ne les transmettait pas au client. Le Tribunal fédéral a constaté que A. avait

envers B., sur la base de l'obligation de restitution statuée dans les règles sur le mandat, un droit au versement lié à ces ristournes.

La gestion de fortune externe est un rapport triangulaire que l'on rencontre, dans la pratique, dans divers domaines.

Une telle relation triangulaire peut mener à des situations problématiques, notamment lorsque l'une des parties entretient avec l'autre un rapport de fidélité et doit veiller aux intérêts de ce mandant, mais sauvegarde simultanément ses propres intérêts ou ceux d'un tiers. Des conflits d'intérêts naissent, et le mandataire peut tendre à négliger les intérêts du mandant. Un tel conflit s'aggrave lorsqu'un mandataire obtient d'un tiers des allocations dépendantes du chiffre d'affaires. Il se présente alors le danger que le mandataire manque à son devoir de fidélité envers le mandant et se soucie de générer un chiffre d'affaires si possible important afin de réaliser un bénéfice propre si possible élevé.

L'obligation de restitution stipulée dans le droit du mandat veut instituer, dans ce cas, une norme régulatoire: abstraction faite de la rémunération qu'il reçoit du mandant, celui qui exécute un mandat pour un mandant ne doit être, à cet égard, ni gagnant, ni perdant. Lorsque le mandataire n'a plus d'incitation à déroger aux intérêts du mandant, le conflit d'intérêts est écarté: si le mandataire sait qu'il doit, de toute façon, tout verser ce qu'il obtient d'un tiers en relation avec le mandat, le mandataire n'a plus d'incitation à sauvegarder ses propres intérêts en termes de bénéfice.

Dans la pratique, on peut discerner que le mécanisme de l'obligation de restitution en vue de prévenir de possibles conflits d'intérêts touche à des limites ou ne répond pas toujours à la situation au plan des intérêts économiques. Les explications qui suivent – qui ne prétendent pas à l'exhaustivité – ont pour but de démontrer quelques aspects problématiques.

2. Difficultés dans la pratique à la suite de l'arrêt du Tribunal fédéral

Le Tribunal fédéral a débattu, dans son arrêt précité, de la constellation de la gestion de fortune externe. Le jugement a clarifié quelques questions en relation avec la thématique des ristournes et de l'obligation de restitution. D'autres questions demeurent cependant ouvertes, comme le démontrent les explications ci-après.

2.1. La renonciation aux restitutions dans la gestion de fortune externe

L'arrêt a mis en évidence qu'un gérant de fortune externe doit verser au client les ristournes et commissions que la banque lui a payées. Une renonciation au versement de ristournes est cependant licite.

La pratique démontre que la possibilité de la renonciation soulève des questions: le Tribunal fédéral a relevé que le mandant doit être informé de manière intégrale et conforme à la vérité sur les ristournes à escompter et que sa volonté de renoncer à leur versement doit découler clairement d'une convention conclue entre lui et le gérant de fortune externe². En outre, le client doit connaître les facteurs influant sur le montant des commissions et des ristournes échéant effectivement, notamment le nombre d'opérations exécutées ainsi que la convention entre le gérant de fortune et la banque portant sur la somme des indemnités de cette nature³. Il semble que la pratique a des difficultés à adopter cette formulation du Tribunal fédéral. Des doutes existent quant à savoir à quelles exigences une renonciation doit répondre:

Une partie de la doctrine n'exclut pas une renonciation tacite du client, dans la mesure où ce dernier connaît le montant des ristournes, sous forme de maximum exprimé en pour cent du patrimoine géré ou sur la base d'une autre formule facilement compréhensible⁴.

Une renonciation expresse doit être licite si le client est informé du fait que le gérant de fortune externe a droit à des ristournes et que des renseignements plus circonstanciés sur leur composition et leur montant présumé lui sont proposés, sur demande, avant la renonciation⁵. Dans d'autres domaines, on exige que le client soit informé, avant sa renonciation, du taux concret de ristourne – le cas échéant, sous la forme d'une fourchette – ainsi que du volume supposé des transactions et de leur nombre⁶.

On entend également l'opinion selon laquelle une renonciation peut s'effectuer valablement si le mandant sait avec quels partenaires le gérant de fortune a conclu des accords, s'il connaît l'ordre de grandeur des remboursements escomptés par rapport aux honoraires du gérant de fortune et celui des remboursements concernant les divers partenaires et

produits dans leurs rapports réciproques⁷. Il est manifeste que les avis divergent. Il n'est pas étonnant que des équivoques existent en relation avec la renonciation. La question, de savoir quel doit être le niveau de connaissance du mandant, dépend de celle de savoir quel est le degré de risque d'un conflit d'intérêts et de quelle façon les parties y font face.

L'obligation de restitution intervient lorsque des allocations de tiers créent le danger d'un conflit d'intérêts. Elle doit garantir que le mandataire veille uniquement aux intérêts du mandant. Le principe protège le mandant. S'il n'est pas informé d'un conflit d'intérêts, il ne doit non plus subir de préjudice. Un dommage se voit diminué lorsque le mandataire doit remettre au mandant tout ce qu'il a obtenu.

Le concept soulève la question de savoir quand se présente un tel danger de conflit d'intérêts et à quel point le mandant doit disposer de renseignements détaillés jusqu'à ce qu'il reconnaisse le risque et puisse l'évaluer lui-même correctement et prendre une décision. Convient-il d'appliquer la même échelle si le danger d'un conflit d'intérêts revêt une grande ou une petite importance? En fin de compte, il ne devrait pas y avoir de critères ou d'exigences définitives en ce qui concerne les conditions posées à une renonciation, mais seulement une ligne directrice: plus le danger sera faible, plus l'information pourra être concise, et inversement. La voie la plus sûre pour le gérant de fortune consistera à fournir des renseignements transparents, spontanés et complets avant la renonciation du client. On peut ainsi réduire le risque que la renonciation sera alors nulle.

Enfin, les questions ouvertes démontrent que le danger de conflits d'intérêts, l'obligation de rendre des comptes et celle de versement sont étroitement liés entre eux. Ce lien devient encore plus apparent en relation avec les avantages particuliers.

2.2. Avantages particuliers

2.2.1. Octroi d'avantages particuliers

Ce n'est pas uniquement en relation avec un revenu accessoire notable du mandataire sous la forme de deniers qu'un problème de conflit d'intérêts peut survenir. En effet, l'octroi d'avantages particuliers peut également mener à ce que le mandataire se laisse guider par de propres intérêts et néglige ceux du mandant.

Les gérants de fortune externes sont, pour les instituts bancaires, des «gros clients» importants. Les gérants de fortune amènent à la banque de l'argent frais, effectuent des transactions sur lesquelles la banque perçoit des émoluments et déchargent au surplus la banque de dépenses puisqu'ils assurent le suivi et la fourniture de conseils aux clients. Les instituts bancaires sont donc intéressés à acquérir des gé-

rants de fortune et leur clientèle. Par conséquent, les banques mettent des prestations de services particulières à la disposition de ces derniers ou leur accordent d'autres rémunérations spéciales.

Sur le marché des services financiers, on trouve une riche palette de prestations que les banques proposent aux gérants de fortune externes – des conseils personnalisés par des équipes de spécialistes à l'accès à des applications électroniques et des outils de TED particuliers, en passant par la transmission d'informations actuelles sur l'économie et les marchés, jusqu'aux conseils plus étendus (par exemple, dans le domaine du droit fiscal et des successions). Un gérant de fortune externe peut dès lors faire usage de toute une gamme de prestations qui restent réservées à un client «normal» de la banque.

L'octroi de tels avantages particuliers crée, pour le gérant de fortune, une incitation à motiver ses clients pour qu'ils placent leurs deniers auprès d'un institut bancaire déterminé ou ne les retirent pas dudit établissement. Le gérant de fortune peut tendre à choisir la banque qui lui accorde les meilleurs avantages. Dans l'optique du client, ce ne doit pas être nécessairement une solution profitable. Ainsi, au cas où les émoluments afférents de l'institut bancaire ne sont pas conformes au marché ou que son service est de qualité moindre par rapport à une autre banque, le choix de l'institut en question ne sera pas dans l'intérêt du client.

2.2.2. Versement des avantages particuliers?

Partant, il se pose la question de savoir si, dans ce cas aussi, l'obligation de versement intervient à nouveau à titre de norme réglementaire destinée à empêcher de tels conflits d'intérêts.

Par principe, le mandataire doit remettre au mandant tout ce qu'il a reçu en conséquence de sa gestion d'affaires, s'il y a un rapport interne pendant l'accès et le mandat.

L'objet de l'obligation de restitution est donc un ensemble de choses et de droits que le mandataire a obtenus de tiers⁸. En font partie non seulement des deniers, mais aussi des papiers-valeurs, des titres et des appareils ainsi que des matériels de tous genres. Au-delà, la prétention du mandant à la restitution s'étend également aux droits obligatoires, à la propriété et à la possession de choses meubles et d'immeubles, aux droits d'usufruit, aux fruits et aux accessoires. Le mandataire doit même remettre au mandant des choses auxquelles il n'y a lieu d'attribuer qu'une importance émotionnelle ou qui ne présentent qu'une valeur d'amateur. Les avantages particuliers de tous genres accordés au mandataire par des tiers sont aussi soumis à l'obligation de restitution⁹.

L'obligation de versement intervient donc également lorsque des avantages particuliers afférents sont accordés par la banque au gérant de fortune en relation avec l'administration du patrimoine d'un client et qu'un conflit d'intérêts prend naissance de par l'allocation¹⁰. Dès que le danger d'un tel conflit doit être constaté, il existe un rapport interne – la conséquence en est l'obligation de versement.

En relation avec de tels avantages particuliers, il se révèle toutefois que la conception de l'obligation de restitution ne se prête que de façon restreinte comme norme réglementaire en vue d'empêcher des conflits d'intérêts.

Il est exact que l'octroi d'avantages particuliers peut entraîner la naissance d'un conflit d'intérêts. Cependant, il est aussi exact que l'usage de tels avantages particuliers peut précisément se trouver dans l'intérêt du client: si le gérant de fortune obtient, par exemple, des documents contenant des analyses économiques, un accès à des outils spéciaux de TED et à d'autres services de conseil, le client en tire, en fin de compte, un profit indirect ou, autrement dit, il s'agit, suivant les circonstances, d'une condition pour que le gérant de fortune puisse exécuter son mandat envers le client.

La conception de l'obligation de restitution en tant que norme réglementaire semble échouer: si l'usage de tels avantages particuliers se situe (aussi) dans l'intérêt du client, mais que l'octroi de l'avantage particulier crée en soi, dans le même temps, le risque d'un conflit d'intérêts, il se présente une sorte de situation de «pat». La conséquence juridique de l'«obligation de restitution» n'est pas appropriée et il se pose la question de savoir de quelle manière la restitution devrait s'effectuer au plan pratique.

Il est difficile de répondre à la question de savoir si c'est le profit ou le danger qui prédomine pour le client. La conception de l'obligation de restitution est axée sur la prévention de tout conflit d'intérêts. Le devoir de restitution garantit celui de fidélité en mettant à néant toute incitation à sauvegarder des intérêts étrangers au mandat. Par le biais de cette prescription d'un intérêt unique, il existe, pour les règles du mandat, une situation juridique qui – à tout le moins théoriquement – ne connaît pas de conflits d'intérêts¹¹. Toutefois, cette approche théorique ne peut être mise en œuvre dans la pratique: des avantages particuliers peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts, mais aussi servir, en même temps, aux intérêts du mandant. Si le mandataire devait également remettre ce qui sert au mandant aussi longtemps que le gérant de fortune l'a, mais que cela n'est plus d'aucun profit pour le mandant dès qu'il l'a, cette conséquence juridique est dénuée de sens.

D'éventuels conflits d'intérêts dans le rapport triangulaire ne doivent pas automatiquement

aboutir à un dommage au détriment d'une partie. Il peut tout à fait se présenter le cas où les personnes impliquées ont des intérêts différents; néanmoins, elles en tirent toutes un profit. L'obligation de restitution ne doit pas intervenir lorsqu'il existe certes la possibilité de conflits d'intérêts, mais que le mandant en bénéficie en même temps.

Une solution praticable réside dans une attitude adéquate face aux conflits d'intérêts¹². La prévention de tels conflits est une conséquence de l'obligation de fidélité du mandataire telle qu'elle est stipulée dans l'art. 398, al. 2, CO. Le mandataire violant le devoir de fidélité répond envers le mandant du dommage survenant à ce dernier. Cependant, si un avantage particulier profite au mandant, mais qu'il existe simultanément le risque (potentiel) d'un conflit d'intérêts, une éventuelle négligence des intérêts du mandant peut être contrebalancée par le profit. Un dommage en termes économiques n'en résulte pas si profit et le risque sont égaux. Dans de tels cas, l'obligation de restitution ne devrait intervenir que lorsque le danger du conflit d'intérêts «excède» nettement le profit possible. Elle devrait être admise ou niée à la lumière d'une pondération des intérêts. Un concept ayant pour but d'empêcher tout conflit d'intérêts et prévoyant toujours une obligation de versement est impraticable.

Le devoir de restitution est dès lors problématique en ce qui concerne les avantages particuliers. L'obligation d'informer peut constituer, dans ce cas, une norme réglementaire. S'il se présente le risque qu'un dommage potentiel prévaut par rapport au profit, le mandataire doit en aviser le mandant et révéler quels sont les avantages particuliers qu'il reçoit de tiers et qui sont ces derniers. Le client peut alors décider s'il met un terme au mandat ou s'il le poursuit.

3. Autres rapports contractuels

Une constellation triangulaire à l'instar de celle de la gestion de fortune externe peut également se trouver dans d'autres domaines d'affaires. Des constellations problématiques se présentent lorsqu'un mandataire est engagé dans un rapport de mandat avec un mandant, tout en étant agent pour un tiers versant au mandataire/agent des commissions dépendantes du chiffre d'affaires¹³.

Une telle construction est répandue dans le secteur des assurances: un client charge un courtier d'assurances de l'évaluation de ses risques à couvrir. Ledit courtier doit le conseiller sur les risques à assurer et sur la manière dont ils doivent l'être. Le client a naturellement un intérêt à ce que le courtier d'assurances présente la variante d'assurance la meilleure pour lui, et

ce à des frais si possible abordables¹⁴. Il est fréquent que le courtier poursuive son activité de conseiller du client; en d'autres termes, il administre les contrats d'assurance, se charge, pour lui, de la correspondance avec la compagnie d'assurance et règle des sinistres pour ou avec ce dernier¹⁵.

Le courtier d'assurance reçoit du client une rémunération. Cependant, dans le même temps, il perçoit des ristournes de la compagnie d'assurance. Cette dernière verse les ristournes en les prélevant d'une partie du produit réalisé par la perception de primes d'assurance. Dans la pratique, il est même fréquent que ces ristournes représentent les seules sources de revenu du courtier d'assurance; autrement dit, celui-ci renonce à un dédommagement par le mandant¹⁶.

Le courtier d'assurance agit en tant que mandataire du mandant et doit sauvegarder ses intérêts avec fidélité et diligence. Si le courtier d'assurance reçoit des ristournes de la compagnie d'assurance, elles doivent être versées, en principe, au client, conformément à l'art. 400, al. 1^{er}, CO: il se présente le danger d'un conflit d'intérêts, car ledit courtier peut tendre à négliger l'intérêt du mandant à une police d'assurance si possible optimale et, en lieu et place, être enclin – suivant ses propres intérêts – à simplement recommander la solution d'assurance de la compagnie qui paie les ristournes les plus élevées.

Cependant, à la lumière de l'ATF 124 III 481, la situation juridique en ce qui concerne l'obligation de versement ne semble pas être si claire: le Tribunal fédéral y a apparemment qualifié la relation juridique entre le preneur d'assurance et le courtier d'assurance de contrat de courtage, ce qui a pour conséquence que l'obligation de versement n'intervient pas¹⁷.

A l'encontre de cette qualification, il est d'abord allégué qu'un contrat d'intermédiaire à titre gratuit n'est pas un contrat de courtage, celui-ci étant en principe onéreux. Partant, si un courtier d'assurance ne reçoit pas d'honoraires du preneur d'assurance, il se présenterait un mandat à titre gratuit¹⁸. Cela signifierait cependant que l'obligation de versement interviendrait, selon l'art. 400, al. 1^{er}, CO. Le courtier d'assurance devrait dès lors remettre son bénéfice réalisé au moyen de courtages au preneur d'assurance, ce qui aurait pour conséquence, au plan économique, que le courtier d'assurance ne perçoit aucun revenu.

Dans l'ATF 124 III 481, le Tribunal fédéral retient en outre qu'un courtier d'assurance obtenant des ristournes n'agit pas à titre gratuit, et qu'il reçoit, pour son activité, des ristournes qui, d'un point de vue économique, proviennent du preneur d'assurance. Le Tribunal fédéral semble donc défendre la conception selon

laquelle, en fin de compte, le courtier d'assurance est payé «indirectement» par le preneur d'assurance. Ainsi, il ne se présenterait pas de prise en charge d'une activité à titre gratuit, raison pour laquelle on peut néanmoins admettre un contrat de courtage.

En défaveur de la qualification de contrat de courtage du rapport entre preneur d'assurance et courtier d'assurance, il est relevé, en outre, qu'en fin de compte le courtier d'assurance n'est pas seulement un courtier indicateur et fournisseur, mais qu'il prête aussi son concours à la réalisation du contrat d'assurance, qu'il est donc plutôt un courtier intermédiaire. Cependant, le courtage pour le compte de deux parties n'est pas licite pour le courtier intermédiaire, ce en raison de l'éventuel conflit d'intérêts¹⁹.

Un contrat de courtage devrait se présenter lorsque l'activité du courtier d'assurance se concentre principalement sur l'intermédiation de contrats d'assurance. Si le courtier d'assurance fournit, pour le preneur d'assurance, des prestations de conseils et d'analyses et qu'il prend en charge le règlement de sinistres, etc., l'activité d'intermédiaire passe à l'arrière-plan. Dans de tels cas, il faudrait admettre un rapport de mandat et, partant, une obligation de versement en vertu de l'art. 400, al. 1^{er}, CO, ce qui requerrait – si l'on ne veut pas admettre qu'il est usuel que le preneur d'assurance renonce à la restitution de ristournes – que le mandant doit être informé des ristournes et renonce alors, le cas échéant, à la remise, faute de quoi ces dernières devraient être versées.

Le courtier d'assurance, dont les prestations ne se concentrent pas uniquement sur l'intermédiation de contrats d'assurance, devrait dès lors renseigner son client sur les courtages et les avantages particuliers qui lui sont éventuellement accordés par des compagnies d'assurance.

3.1. Branche des voyagistes

Une autre constellation de rapport triangulaire peut être observée dans la branche des voyagistes: les agences de voyages procurent à des clients intéressés, entre autres, des offres de voyages proposées par des organisateurs. Cependant, elles donnent aussi des conseils aux clients et procèdent à des réservations pour ceux-ci. Une rémunération est demandée, à cet effet, sous la forme d'un émolument de traitement. En même temps, elles reçoivent, pour avoir procuré l'offre, une commission de la part de son auteur.

3.1.1. Contrat entre consommateur et détaillant

Dans de tels cas également, divers contrats sont conclus entre les parties: entre l'agence de voyages et le consommateur, il existe un contrat

d'intermédiaire de voyage, lequel doit être qualifié de mandat et se trouve régi par les art. 394 ss. CO sur le mandat²⁰. Le détaillant a l'obligation de conseiller le consommateur consciencieusement et de réserver les diverses prestations en conformité avec le mandat²¹.

3.1.2. Contrat entre détaillant et organisateur

Le rapport contractuel entre le détaillant et l'organisateur est qualifié de contrat d'agence ou de contrat de courtage. Si le détaillant offre régulièrement des voyages du même organisateur, il devrait se présenter un contrat d'agence et, lors de l'intermédiation d'opérations isolées, plutôt un contrat de courtage²².

3.1.3. Conséquences

Comme cela a été exposé, il apparaît douteux que la relation entre consommateur et détaillant puisse réellement être qualifiée de mandat²³, dans la mesure où la prestation du détaillant vise à procurer celle d'un tiers, ce qui rapproche en soi le rapport d'un contrat de courtage, notamment d'un courtage intermédiaire.

Si, à l'encontre de la conception du Tribunal fédéral, on qualifie la convention de contrat de courtage, il y a lieu de rappeler que la double activité est considérée comme interdite pour le courtier intermédiaire²⁴. Lors de l'activité d'intermédiaire dans le sens d'une influence de la partie adverse exercée en vue de la conclusion, voire de la préparation de la conclusion du contrat, une collision d'intérêts du mandant avec ceux de ladite partie ne peut guère être évitée²⁵. Une incompatibilité des intérêts doit être forcément admise lorsque le mandant ne fixe pas à l'avance le prix de l'affaire à procurer, mais attend du courtier qu'il réalise un prix si possible avantageux²⁶. Dans de tels cas, le risque d'un conflit d'intérêts est élevé. Si le contrat entre consommateur et détaillant, de même que celui entre détaillant et auteur de l'offre sont qualifiés de contrats de courtage intermédiaire, il en résulte le problème d'un conflit d'intérêts. En cas de doutes quant à la licéité du courtage pour le compte de deux parties, le courtier doit informer le mandant de sa position double²⁷.

Cependant, si l'on qualifie le contrat entre consommateur et détaillant de rapport de mandat régi par les art. 394 ss. CO – comme le Tribunal fédéral l'a apparemment fait – l'obligation de versement selon l'art. 400, al. 1^{er}, CO intervient. Il se pose alors la question de savoir si le détaillant obtient la commission de l'organisateur en relation avec l'exécution du mandat du consommateur. Si on admet une relation interne, c'est-à-dire le danger d'un conflit d'intérêts, le devoir de versement intervient dans la mesure où le consommateur ne renonce pas au versement.

Toutefois, si l'agence de voyages intervenant à titre de détaillante veut percevoir la commission, il est à nouveau recommandé de renseigner le consommateur de la prestation échue.

4. Résumé

On peut constater qu'il existe, dans les relations triangulaires, de nombreuses équivoques en ce qui concerne l'obligation de versement. Pour les personnes actives dans le cadre de rapports triangulaires, il est recommandé d'informer les autres parties contractantes des liens contractuels ainsi que des rémunérations reçues dans les limites desdits rapports. Pour créer une situation transparente, il est nécessaire que la partie bénéficiaire de rémunérations «des deux côtés» ne se soumette à aucune obligation contractuelle de sauvegarde du secret. ■

¹ Cf. ATF 132 III 460.

² Cf. ATF 132 III 468.

³ Cf. ATF 132 III 468 s.

⁴ Cf. P. HSU, *Retrozessionen, Provisionen und Finder's Fees*, in: *Revue de droit suisse*, cahier 45, (2006), p. 35.

⁵ Cf. P. HSU, *loc. cit.*, p. 35 s.

⁶ Cf. Th. REIMANN/R. KUHN, *Nach dem Retrozessionsentscheid, Konsequenzen für Vermögensverwalter – ATF 4C.432/2005, L'Expert-comptable suisse 2006*, p. 690.

⁷ Cf. M. NÄNNI et H. C. VON DER CRONE, *Rückvergütungen im Recht der unabhängigen Vermögensverwaltung*, ATF du 22 mars 2006 (4C.432/2005), ATF 132 III 460, en la cause *Fondation U.* (demanderesse et recourante en réforme) contre A. (défendeur et intimé en réforme), *RSDA 2006*, p. 383.

⁸ Cf. FELLMANN, *Berner Kommentar VI/2/4*, 192 OR 400 N. 127.

⁹ Cf. FELLMANN, *Berner Kommentar VI/2/4*, 192 OR 400 N. 131.

¹⁰ Cf. MATTHIAS NÄNNI et PROF. DR. HANS CASPAR VON DER CRONE, *op. cit.*, p. 379.

¹¹ Cf. MATTHIAS NÄNNI et PROF. DR. HANS CASPAR VON DER CRONE, *op. cit.*, p. 379.

¹² Cf. MATTHIAS NÄNNI et PROF. DR. HANS CASPAR VON DER CRONE, *op. cit.*, p. 381.

¹³ Cf. P. HSU, *op. cit.*, p. 97.

¹⁴ Cf. P. HSU, *op. cit.*, p. 83.

¹⁵ Cf. P. HSU, *op. cit.*, p. 83.

¹⁶ Cf. P. HSU, *op. cit.*, p. 82.

¹⁷ Cf. BSK OR 1; AMMANN, *BSK OR I*, 412 N 8; P. HSU, *op. cit.*, p. 84.

¹⁸ AMMAN, *op. cit.*, 412 N 2; P. HSU, *loc. cit.*, p. 84.

¹⁹ Cf. P. HSU, *op. cit.*, p. 84.

²⁰ Cf. SANDRO HANGARTNER, *Das neue Bundesgesetz über Pauschalreisen (1997)*, p. 25; ATF 115 II 477; VITO ROBERTO, *BSK OR I*, N 8 ad art. 2 LF sur les voyages à forfait.

²¹ Cf. ATF 115 II 477.

²² Cf. SANDRO HANGARTNER, *op. cit.*, p. 25; VITO ROBERTO, N 8 ad art. 2 LF sur les voyages à forfait.

²³ Cf. ATF 115 II 477.

²⁴ Cf. AMMAN, *op. cit.*, N 4 ad art. 415 CO.

²⁵ Cf. AMMAN, *op. cit.*, N 4 ad art. 415 CO.

²⁶ Cf. AMMAN, *op. cit.*, N 4 ad art. 415 CO.

²⁷ Cf. ATF 111 II 369.