**Comment les contrats sécurisent-ils les relations**

**entre l’entreprise et ses partenaires ?**

1. **Les principes du droit des contrats**
2. **Le contrat est d’abord une source d’obligations**

|  |
| --- |
| Ressource 1 - L’acte juridique, source d’obligations |
| **Art. 1100.-** Les obligations naissent d’actes juridiques, de faits juridiques ou de l’autorité seule de la loi.  Elles peuvent naître de l’exécution volontaire ou de la promesse d’exécution d’un devoir de conscience envers autrui. **(Code civil)** |
| Le droit distingue les actes juridiques qui manifestent des volontés individuelles et qui produisent des effets de droit, des faits juridiques qui sont des actions ou des événements, volontaires ou non, auxquels c’est la loi qui attache des effets de droit indépendamment de la volonté des individus.  L’acte juridique est donc un acte volontaire accompli en vue de produire des effets de droit, dont la nature et la mesure sont elles-mêmes voulues. Un contrat de vente, de bail, d'entreprise est donc un acte juridique.  L'obligation est un lien de droit unissant deux personnes et en vertu duquel l'une (le créancier, sujet actif) est en droit d'exiger quelque chose de l'autre (le débiteur, sujet passif). L’obligation civile fait donc naître une contrainte en droit pour le débiteur. |

1. **Les principes juridiques du contrat**

|  |
| --- |
| Ressource 2 - La liberté contractuelle et ses limites |
| **Art. 1101.-** Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.  **Art. 1102.-** Chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi.  La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l’ordre public. |
| La liberté contractuelle permet de contracter ou de ne pas contracter. Ainsi, on reste libre de mettre fin à des négociations et de ne pas conclure un futur contrat dont on discute le contenu. De même, on est libre de choisir son contractant et donc de ne pas contracter avec d'autres. Cependant, certains contrats peuvent imposer un contractant.  Les parties sont libres du contenu de leur contrat mais là aussi de nombreux contrats ne font pas l’objet de discussions ni de négociations concernant leur contenu.  La liberté contractuelle reste de toute façon limitée par l’ordre public défini comme l'ensemble des règles obligatoires qui touchent à l'organisation de la Nation, à l'économie, à la morale, à la santé, à la sécurité, à la paix publique, aux droits et aux libertés essentielles de chaque individu. |

|  |
| --- |
| Ressource 3 - La force obligatoire et la bonne foi |
| **Art. 1103.-** Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.  **Art. 1104.-** Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. |
| Le contrat oblige ceux qui ont contracté au même titre qu’une loi s’impose à toute personne concernée : il a donc une force obligatoire.  La bonne foi peut être définie, au sens juridique, comme la conviction qu’a une personne, dans une situation donnée, d’être en conformité au droit et d’agir honnêtement sans chercher à léser les droits d'autrui. La bonne foi doit exister dans la négociation, dans formation et dans l'exécution du contrat. |

1. **La conclusion du contrat entre les parties**
2. **L’existence de négociations préalables**

|  |
| --- |
| Ressource 4 - La liberté de négociation |
| **Art. 1112.**- L’initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi.  En cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser la perte des avantages attendus du contrat non conclu. |
| Les personnes qui négocient ne sont jamais contraintes d'aller jusqu'à la conclusion d'un contrat (cf. Art. 1102.). En outre, les négociations doivent toujours satisfaire aux exigences de la bonne foi (cf. Art. 1104.)  Un négociateur qui n'est pas de bonne foi commet une faute. Cette faute peut être constatée dans toutes les phases de la négociation :   * *lors de l’entrée en pourparlers* si une personne prend l'initiative d'une négociation alors qu’il n’a pas l'intention de conclure ; * *lors du déroulement des négociations* si un négociateur laisse croire à son partenaire qu'il envisage toujours la conclusion du contrat, alors qu’il n’en a pas l’intention ; * *lors de la rupture des pourparlers* si un négociateur agit avec brutalité ou soudaineté pour rompre les négociations. |

|  |
| --- |
| Ressource 5 - Le devoir général d’information |
| **Art. 1112-1.-** Celle des parties qui connaît une information dont l’importance est déterminante pour le consentement de l’autre doit l’en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. […]  Ont une importance déterminante les informations qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties. |
| Celui qui connaît une information de nature à influencer le consentement de l’autre lors de la négociation ou de la formation doit en informer l’autre. Peu importe donc la position du contractant, qu’il soit par exemple acheteur ou vendeur.  Les informations importantes sont celles qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties. […]  Le contractant doit néanmoins se renseigner lui-même auprès du contractant pour obtenir certaines informations. Le cas échéant, il incombe au contractant de prouver que l’autre ne lui a pas communiqué une information qu’il devait lui fournir. À charge pour l’autre de prouver qu’il lui a fourni cette information. |

1. **La rencontre d’une offre et d’une acceptation**

|  |
| --- |
| Ressource 6 - Les caractéristiques de l’offre |
| **Art. 1113.**- Le contrat est formé par la rencontre d’une offre et d’une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s’engager.  Cette volonté peut résulter d’une déclaration ou d’un comportement non équivoque de son auteur.  **Art. 1114.**- L’offre, faite à personne déterminée ou indéterminée, comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d’être lié en cas d’acceptation. À défaut, il y a seulement invitation à entrer en négociation. |
| Un contrat se forme par la rencontre d’une offre et de l’acceptation de cette offre. L’offre peut être adressée à une personne explicitement désignée ou à des personnes indéterminées c’est-à-dire non explicitement désignées. On parle alors de pollicitation : le simple fait de présenter un produit en vitrine ou de le faire apparaître sur un catalogue vaut offre de vente.  Il convient pourtant de distinguer une offre d’une invitation à entrer en pourparlers. C’est pourquoi, l’offre :   * doit présenter un contenu suffisamment explicite et précis pour qu'un simple « oui » suffise à former le contrat, * doit être ferme c'est-à-dire montrer que son auteur manifeste sa volonté d'être lié en cas d'acceptation. |

|  |
| --- |
| Ressource 7 - Les caractéristiques de l’acceptation |
| **Art. 1118.**- L’acceptation est la manifestation de volonté de son auteur d’être lié dans les termes de l’offre. […]  **Art. 1120.**- Le silence ne vaut pas acceptation, à moins qu’il n’en résulte autrement de la loi, des usages, des relations d’affaires ou de circonstances particulières.  **Art. 1121.**- Le contrat est conclu dès que l’acceptation parvient à l’offrant. […]  **Art. 1122.**- La loi ou le contrat peuvent prévoir un délai de réflexion, qui est le délai avant l’expiration duquel le destinataire de l’offre ne peut manifester son acceptation ou un délai de rétractation, qui est le délai avant l’expiration duquel son bénéficiaire peut rétracter son consentement. |
| L'acceptation de l’offre doit être ferme et dépourvue de nuances. Une acceptation assortie de conditions comme par exemple « oui, mais... » devient une contre-proposition.  L’acceptation doit être explicite et peut s’exprimer par écrit (bon de commande), par un geste (levée de main aux enchères) ou même par un comportement lorsque le contrat commence à être exécuté.  Tant que l'acceptation n'a pas touché l'offrant, le contrat n'est pas formé. Et même si l'acceptation a atteint l'offrant, elle peut être parfois rétractée.  En effet, la loi du 21 juin 2004 a inséré dans le Code civil certaines dispositions qui intéressent la conclusion des contrats sur internet. Ainsi, la formation du contrat suit un processus qui passe par 4 étapes : l'offre faite par le professionnel ; la commande établie par le destinataire de l'offre ; la confirmation de cette commande (double clic) après correction d'éventuelles erreurs ; l'accusé réception de la confirmation de la commande. |

1. **Les conditions de validité du contrat**
2. **Le consentement et la capacité de contracter**

|  |
| --- |
| Ressource 8 - Le consentement |
| **Art. 1128.**- Sont nécessaires à la validité d’un contrat :  1° Le consentement des parties ;  2° Leur capacité de contracter ;  3° Un contenu licite et certain.  **Art. 1129.** […] **Art. 1144. -** Consentement et vices du consentement |
| Le consentement doit être donné par une personne « saine d'esprit » pour produire ses effets. Il faut également qu'il soit libre et éclairé. Le consentement doit être exempt de vices. Dans le cas contraire, le contrat est réputé nul afin de protéger l'intérêt du contractant dont le consentement a été vicié.  Le droit distingue trois vices de consentement : l’erreur, le dol et la violence.  L’*erreur* doit porter sur les qualités essentielles de la prestation due ou du contractant si le contrat est conclu en considération de la personne.  Le *dol* est défini comme le fait d'obtenir le consentement de l'autre contractant par des manœuvres ou des mensonges. Ainsi, le dol est à la fois un vice du consentement et une faute délictuelle.  La *violence* peut être physique, morale ou financière, et elle peut émaner du contractant d'un tiers. |

|  |
| --- |
| Ressource 9 - La capacité à contracter |
| **Art. 1145.**- Toute personne physique peut contracter sauf en cas d’incapacité prévue par la loi. […] |
| Les personnes incapables de contracter sont les mineurs non émancipés et les majeurs protégés. En théorie, l'acte conclu par un incapable devrait être annulé, mais ce n’est pas toujours le cas pour des raisons de commodité ou pour des raisons d'équité. Ainsi, l'acte ne sera annulé que s'il a causé une lésion à la personne incapable. |

1. **Le contenu et les conditions de forme du contrat**

|  |
| --- |
| Ressource 10 - La détermination du contenu contractuel |
| **Art. 1162.**-Le contrat ne peut déroger à l’ordre public ni par ses stipulations, ni par son but, que ce dernier ait été connu ou non par toutes les parties.  **Art. 1163.**- L’obligation a pour objet une prestation présente ou future.  Celle-ci doit être possible et déterminée ou déterminable.  Le caractère licite d’un contrat ou licéité du contrat suppose que son contenu ne doit déroger ni aux règles ni aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs. Les bonnes mœurs se définissent à la fois par référence à des valeurs morales et par ce que fait la majorité de la population).  L'obligation née d’un contrat peut porter sur une chose future. Cela signifie qu'il n'est pas nécessaire que la chose existe au jour de la signature mais qu'il suffit qu'elle puisse exister. En revanche, la prestation doit être suffisamment décrite pour être déterminée ou déterminable. |

|  |
| --- |
| Ressource 11 - Les conditions de forme |
| **Art. 1172.**- Les contrats sont par principe consensuels.  Par exception, la validité des contrats solennels est subordonnée à l’observation de formes déterminées par la loi à défaut de laquelle le contrat est nul, sauf possible régularisation.  Bien que le contrat repose en principe sur le consentement, certains contrats doivent néanmoins remplir des conditions de forme à peine de nullité. C’est le cas du contrat de donation ou du contrat de mariage par exemples. Il est parfois exiger que le contrat soit entièrement rédigé par écrit ou que le contrat reproduise une disposition légale, ou encore que des mentions soient apposées (paraphes). |

1. **Les sanctions de la malformation du contrat : la nullité et la caducité**

|  |
| --- |
| Ressource 11 - Les conditions de forme |
| **Art. 1178.**- Un contrat qui ne remplit pas les conditions requises pour sa validité est nul. La nullité doit être prononcée par le juge, à moins que les parties ne la constatent d’un commun accord.  Le contrat annulé est censé n’avoir jamais existé. […]  **Art. 1186.**- Un contrat valablement formé devient caduc si l’un de ses éléments essentiels disparaît.  **Art. 1187.**- La caducité met fin au contrat.  Les contractants peuvent décider de mettre fin à un contrat, on parle alors de **nullité** conventionnelle.  On distingue cependant deux types de nullité : la *nullité relative* qui s’applique à un contrat protégeant un intérêt particulier et la *nullité absolue* qui concerne un contrat protégeant l'intérêt général.  L'action en nullité peut être intentée par toute personne qui a un intérêt à agir (un contractant, un héritier, un créancier, le ministère public…).  L’annulation peut porter sur une stipulation du contrat comme par exemple une clause d'indexation ou une de non-concurrence.... Lorsqu’une clause est considérée « abusive », elle est alors réputée non écrite.  La **caducité** peut être prononcée lorsqu’un contrat perd, au cours de son exécution, un des éléments nécessaire à son existence. Le contrat devient caduque quand l’un des éléments nécessaires à sa validité (le consentement, la capacité, le contenu licite et certain) fait défaut. |

**Les effets du contrat sur les parties**

1. **L’effet obligatoire du contrat**

|  |
| --- |
| Ressource 12 - L’étendue de l’effet obligatoire |
| **Art. 1194.-** Les contrats obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que leur donnent l’équité, l’usage ou la loi.  **Art. 1195.-** Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l’exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n’avait pas accepté d’en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. […]  L'effet obligatoire du contrat se manifeste avant tout à l'égard des contractants. En effet, l’article 1103 du Code civil prévoit que « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »  Par ailleurs, lorsqu'un contrat est devenu déséquilibré pour une partie, du fait d’un changement de circonstances imprévisibles comme une modification de l'environnement économique par exemple, le juge peut le modifier pour tenir compte de nouvelles difficultés d'exécution. |

1. **L’effet translatif du contrat**

|  |
| --- |
| Ressource 12 - L’étendue de l’effet obligatoire |
| **Art. 1196.**- Dans les contrats ayant pour objet l’aliénation de la propriété ou la cession d’un autre droit, le transfert s’opère lors de la conclusion du contrat. […]  Certains contrats prévoient comme effet le transfert de la propriété d’une chose. Dans ce cas, le transfert a lieu lors de la conclusion du contrat. Cependant, le transfert de la propriété peut être différé soit par la volonté des parties, la nature des choses ou par l'effet de la loi.  Une clause de réserve de propriété, très fréquente dans les contrats de vente, permet au vendeur de se prémunir contre un défaut de paiement éventuel de l'acheteur, en restant propriétaire du bien jusqu’au complet paiement du prix.  De même, lors d’une vente via Internet ou sur catalogue par exemple, si le contrat porte sur une chose de genre, la propriété du bien acheté ne sera transférée qu'au moment de l'individualisation du bien.  Enfin, pour d’autres contrats, c’est la loi qui déterminé le moment où s’opère le transfert de propriété de la chose. |