**THEME 1 : Intégration de l’entreprise dans son environnement**

Comment l’entreprise fonctionne avec ses partenaires.

Comment sécuriser ses relations.

Comment elle fonctionne en interne face à ses partenaires.

**Chapitre 1 : Les contrats (droit ou juridique)**

**Définition du contrat :** Le contrat est un **accord de volontés** (écrit ou verbal) entre deux ou plusieurs personnes qui contient des droits et des obligations.

Un contrat est un acte juridique, écrit ou oral (transaction par exemple). Pour que le contrat soit valide il va falloir respecter un certain nombre de principes et obligations. A quelles conditions un contrat est valide et conséquences si on démontre qu’il ne l’est pas.

Un contrat c’est la rencontre de l’offre et de l’acceptation

# **Les conditions de validité des contrats**

Il existe plusieurs conditions de validité qui concernent à la fois les parties au contrat et le contenu.  
(Les parties sont les personnes) On distingue ainsi 3 grandes conditions :

* La **capacité juridique** des parties
* Un **consentement libre et éclairé**
* Un **contenu licite et certain**

1. **La capacité juridique**

C’est l’aptitude à être **titulaire de droits et à les exercer**. Il y a donc 2 formes de capacité :

* Capacité d’exercice (exercer ses droits)
* Capacité de jouissance (avoir des droits)

|  |  |
| --- | --- |
| Exercice Exercer des droits | Jouissances Avoir des droits |

On présume que toute personnes physiques majeures disposent de leur pleine capacitée.

* Cependant, les majeurs dits incapables (sous tutelle ou curatelle) ne disposent pas de leur pleine capacité d’exercice.
* De plus, les mineurs, doivent être représentés par leurs représentants légaux.

Les personnes morales vont aussi passer des contrats et il va falloir aussi vérifier leurs capacités. Leur capacité est limitée par leur objet social.

Ces personnes morales vont passer leurs contrats par l’intermédiaire d’une personne physique. Il faudra donc vérifier que ces personnes physiques ont le pouvoir d’engager des personnes morales (C’est-à-dire de signer des contrats).

1. **Consentement libre et éclairé**

Un contrat est un acte juridique qui prévoit des droits et des obligations. De fait, toutes les parties doivent donner leur accord (leur consentement). Il s’agit donc d’un accord de volonté.

On va donc devoir vérifier que le consentement n’est pas vicié au moment de la conclusion du contrat. On connait 3 vices : la violence, l’erreur, le dol.

* **La violence** est une contrainte physique ou morale qui va obliger une des parties à contracter.
* **L’erreur** est une mauvaise représentation de la réalité, c’est-à-dire qu’une des parties a contracté sur autre chose que ce qu’elle croyait. Pour que cette erreur puisse annuler le contrat, il faut qu’elle soit :
  + Excusable,
  + Déterminante
  + Qu’elle porte sur un point important du contrat.
* **Le dol** est une manœuvre frauduleuse qui vise à tromper un co-contractant (ou partie).   
  Cette manœuvre volontaire peut prendre la forme d’une fausse information ou d’une rétention d’information ou d’une absence d’information. Dans ce dernier cas on peut appeler ça de la réticence dolosive.

Les sujets sur le vice du consentement se retrouvent souvent.

1. **Le contenu licite et certain**

Cela signifie que l’objet d’un contrat doit être dans le commerce, c’est-à-dire qu’il est licite (la loi en permette la vente) Par ailleurs, le contenu certain signifie que l’objet doit être déterminé ou déterminable, c’est-à-dire certain.

Ces 3 conditions sont cumulatives (A, B, C) il faut qu’elles soient remplies en même temps pour que le contrat soit valide. Mais dans certains cas précis, une 4ème condition s’ajoute. Une condition de forme.   
En effet, si la plupart des contrats peuvent être verbaux ou écrits, certains doivent être écrit pour être valides.  
Ex : la donation ou le CDD.

# **Le processus de formation des contrats**

Un contrat se forme par la rencontre d’une offre et d’une acceptation (la rencontre des volontés)  
Mais ce n’est pas toujours aussi immédiat (instantané) et elle peut être le produit de négociations que les parties vont entamer avant de s’engager. Dans certains cas cette négociation sera même formalisée. Elle fera l’objet d’un avant contrat. La période de négociation est qualifiée parfois de pourparlers.

Elle doit être menée de bonne foi. Ce qui signifie que la rupture abusive pourrait entrainer une indemnisation de la part du fautif. L’obligation de bonne foi oblige aussi les futures parties à respecter une obligation d’information. Cette obligation d’information est particulièrement renforcée lorsque les parties sont des professionnels. Par ailleurs il faut noter que les futures parties ont une obligation de vigilance qui contre balance l’information ou l’obligation d’information. Les différentes parties ont aussi une obligation de loyauté.

Cette période de négociation peut aussi être formalisée par des avants contrats. C’est-à-dire des accords qui vont préparer des contrats futurs. Il existe plusieurs formes d’avant contrat. On retrouve notamment le pacte de préférence ou la promesse.

* **Le pacte de préférence** est une promesse faite par une personne de contracter en priorité avec une autre si elle se décidait à réaliser l’opération.
* Quant à la **promesse**, c’est un engagement à contracter. Elle peut être unilatérale une seule personne s’oblige ou synallagmatique. C’est-à-dire que toutes les parties sont obligées. (Obligations réciproques) Ex : le compromis immobilier.

La promesse unilatérale. Oblige une des parties envers une autre. Une seule partie s’engage à contracter. Cette promesse contient un délai laissé au bénéficiaire pour lever l’option et à l’issu de ce délais la promesse devient caduque.

La promesse synallagmatique. Elle engage les 2 parties. Celle-ci peut prévoir une clause de dédit qui peut permettre pour une des 2 partie de ne pas respecter sa promesse moyennant une compensation financière.  
  
Il apparait ainsi que, comme le contrat et son exécution, le processus de formation est soumis à plusieurs principes :

* Le principe de loyauté.
* Pas de rupture abusive.
* L’obligation d’information
* Principe de vigilance

Ces 2 derniers principes étant renforcés lorsque l’on est un professionnel. Enfin, le processus de formation peut faire appel à la technique de la représentation, soit parce que la loi le prévoit soit parce qu’un contrat le prévoit.

# **Le contenu et les effets du contrat**

1. **Les modalités contractuelles**

Un contrat peut être affecté de 2 grandes modalités :

* **Le terme**

Il s’agit d’un évènement certain mais sa date de survenance peut être certaine ou incertaine.

* **Une condition**

Il s’agit d’un évènement incertain qui va conditionner l’exécution d’une obligation. Il ne faut pas qu’elle dépende que du débiteur sinon elle est nulle.

Enfin, dans tous les contrats il y a des obligations classées en 2 catégories :

* **Obligations de moyen**

Elle oblige son débiteur à tout mettre en œuvre pour que le résultat soit atteint. Ex : Obligation d’information. Pour reprocher un défaut dans cette obligation il faudra prouver une faute du débiteur.

* **Obligation de résultat**

Elle oblige son débiteur à atteindre le résultat, à réussir. Ex : dans la vente. Si le résultat n’est pas atteint, le débiteur a une responsabilité de plein droit.

1. **Les clauses contractuelles entre professionnels**
2. **La clause pénale**

C’est une clause qui va prévoir des pénalités en pourcentage ou en indemnité qui devront être versées si le contrat n’est pas respecté. Cette clause se retrouve souvent dans les contrats publics. Elle pousse le débiteur à exécuter correctement le contrat (dans les délais) et permet de toucher des indemnités sans passer par le juge. Le montant des pénalités doit être proportionnel (raisonnable) par rapport à l’objet du contrat. Ainsi, si le débiteur les juges excessives, il pourra saisir le juge afin qu’il les révise mais il n’annulera pas la clause.

1. **La clause de dédit**

Cette clause permet à une partie de se désengager moyennant une contrepartie financière. C’est une clause que l’on peut retrouver dans le contrat de vente par le biais des arrhes. Les arrhes permettent de sortir du contrat même si la somme est perdue. Un acompte ne permet pas de sortir du contrat, il doit être réalisé même si on ne le souhaite pas.

Les arrhes sont une avance sur le prix total qui va permettre aux parties de sortir du contrat. Si c’est l’acheteur qui souhaite en sortir, il perd les arrhes. Si c’est le vendeur qui souhaite en sortir, il doit rembourser le double de ces arrhes. En revanche, les acomptes ne permettent pas de sortir du contrat.

1. **La clause d’indexation**

Cette clause permet de modifier les prix stipulés au contrat en appliquant un indice de référence.  
Il faut que l’indice ait un lien avec l’objet du contrat ou l’activité des parties. (L’évolution du smic ne peut pas être un indice d’indexation). Hors clause d’indexation, le prix ne peut donc pas changer. Une exception est possible pour les banques qui peut décider de changer unilatéralement le prix de ses services.

1. **Clause de réserve de propriété**

Cette clause prévoit que le bien vendu reste la propriété du vendeur pendant un certain temps (généralement jusqu’au paiement total du prix) et ce malgré la vente. Le but est de garantir au vendeur qu’il pourra récupérer le bien vendu en cas de difficulté financière de l’acheteur.

1. **La clause de non-concurrence**

Cette clause empêche le débiteur de concurrencer le créancier de l’obligation soit pendant l’exécution du contrat soit après (peut être aussi avant et après l’exécution du contrat). On la retrouve dans le contrat de travail mais est soumise à des conditions (et sera nulle s’il en manque une) :

* Elle doit être utile à préserver les intérêts de l’entreprise
* Elle doit toujours être écrite
* Elle doit être limitée géographiquement
* Elle doit être limitée dans le temps
* Cette clause fait l’objet d’une contrepartie financière qui ne doit pas être dérisoire

1. **La clause résolutoire**

Elle apparait dans presque tous les contrats. Elle prévoit la rupture du contrat de plein droit au bénéfice d’une des parties si l’autre n’exécute pas ces obligations alors qu’il a été mis en demeure. Cette clause va souvent être soumise au juge. Cette clause peut entrainer la résolution ou la résiliation.

* La résiliation va mettre fin au contrat à exécution successive c’est-à-dire qu’on exécute plusieurs fois (abonnement ou contrat de travail)

Elle n’a pas d’effet rétroactif et elle met fin au contrat pour l’avenir.

* La résolution met fin au contrat de façon instantanée (qu’on exécute qu’une fois)  
  Elle a un effet rétroactif. Elle remet les parties dans l’état où elles étaient avant le contrat.

1. **La clause de renégociation**

C’est une clause qui prévoir une obligation aux parties de renégocier si un évènement survient. C’est une clause que l’on va retrouver dans les contrats à exécution successive d’une durée assez longue. (Prêt bancaire, fourniture d’énergie, contrat de franchise…) Elle va permettre aux parties de se rencontrer à nouveau pour rediscuter certaines clauses du contrat, notamment si les circonstances changent.

1. **Clause attributive de compétence**

Celle-ci prévoit qu’en cas de litige, celui-ci sera porté devant un tribunal compétent, désigné à l’avance. Cette clause est interdite dans les contrats signés avec un consommateur. Elles vont surtout être valable entre commerçants (ou professionnels)

1. **La clause compromissoire**

Elle concerne aussi le règlement d’éventuels litiges dans l’exécution du contrat par le recours à l’arbitrage, c’est-à-dire une tierce personne désignée à la place d’un juge. Il s’agit d’un mode privé de résolution du litige. Ce tribunal arbitral sera présidé par un professionnel.

1. **Les clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité**

Clause exonératoire

Exonère totalement l’un des co-contractants de toute responsabilité. Elles sont interdites, nulles, dans les contrats signés avec un non professionnels. Entre pro, elles ne sont pas nulles et entrainent dédommagement.

Quant aux limitatives, elles limitent la responsabilité mais elles doivent être proportionnées.

Toutes ces clauses doivent être équilibrées.

1. **L’exécution du contrat**

La question de l’exécution pose d’abord celle de l’effet des contrats. D’une manière générale, les contrats ont force de loi entre les parties au contrat et uniquement entre elles. C’est ce que l’on appelle l’effet relatifs des contrats. La question de l’exécution va se poser en cas de difficultés. Si le contrat est ambigu on pourra demander au juge de l’interpréter (de manière raisonnable)

Si les circonstances changent, le contrat peut être renégocié.

Si le contrat n’est pas exécuté (ou mal exécuté) le créancier de l’obligation a plusieurs possibilités qui interviennent généralement après mise en demeure :

* Rechercher l’exécution forcée en nature de l’obligation. (Mise en demeure, recommandé, sommation).
* Il va pouvoir demander une réduction du prix ou un rabais.
* Il va aussi pouvoir provoquer la résolution du contrat si le cas se présente
* Il va aussi pouvoir refuser d’exécuter ou suspendre ses propres obligations. C’est ce qu’on appelle l’exception d’exécution.
* Il sera possible de demander réparation des conséquences de l’inexécution en engageant la responsabilité civile contractuelle.