

**COMMENT LES CONTRATS SECURISENT-ILS LES RELATIONS
ENTRE L'ENTREPRISE ET SES PARTENAIRES ?**

Compétences	Savoirs associés
<ul style="list-style-type: none">– Qualifier une situation précontractuelle et repérer le processus de formation d'un contrat– Analyser et évaluer les conditions de la validité, les clauses et les effets juridiques d'un contrat	<ul style="list-style-type: none">– Les principes contractuels et leur évolution– La formation du contrat– Le contenu du contrat

I. LES PRINCIPES DU DROIT DES CONTRATS

A. 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.

Q1. Distinguez acte juridique et fait juridique et dégagez leur point commun.

B. 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.

Q2. Donnez la définition juridique du contrat.

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.

Q3. A partir des ressources 2 et 3, dégagez les trois grands principes juridiques du contrat.

APPLICATION 1. - LE CAS « SOCIÉTÉ GÉNÉRALE »

Document 1 - Société Générale écope d'une amende de 5 millions d'euros

C'est au tour de la Société Générale d'écopier d'un blâme et d'une amende, en l'occurrence de 5 millions d'euros, de la commission des sanctions de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (L'ACPR est un organisme dépendant de la Banque de France) pour des « insuffisances importantes » dans son dispositif de lutte contre le blanchiment d'argent¹. [...] Ce sont principalement les délais de déclaration à Tracfin² « excessifs en 2014 et 2015 » qui sont reprochés à la Société Générale. L'ACPR a aussi relevé des « carences » dans son dispositif manuel de détection et d'analyse des opérations « atypiques » et l'absence de déclarations de certaines transactions qui auraient dû être signalées.

¹ Action de dissimuler la provenance illicite d'argent afin de le réinvestir dans des activités légales.

² Organisme chargé de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/blanchiment-societe-generale-ecope-d-une-amende-de-5-millions-d-euros-744994.html>

Document 2 - La Société Générale signe un accord avec les syndicats

La banque Société Générale a annoncé ce jeudi avoir signé un accord majoritaire avec les syndicats lui permettant d'avoir recours à la rupture conventionnelle collective pour réduire ses effectifs.

Cet accord [...] permet « aux salariés d'opter pour une rupture conventionnelle collective pour réaliser un projet, ou de bénéficier d'un aménagement de fin de carrière », précise la banque dans un communiqué. [...] Cela conduirait à fermer 500 agences et supprimer 3 450 postes [...].

Les personnes qui choisiront de partir via la rupture conventionnelle collective obtiendront « une mensualité par semestre d'ancienneté », plafonnées à trente mensualités, et devront avoir « un projet professionnel », a expliqué Philippe Fournil pour la CGT [...]. Ces salariés pourront à ce titre bénéficier d'une prime supplémentaire pour « création d'entreprise » ou pour des « formations ». [...] Par ailleurs, les salariés « à quatre ans de la retraite » pourront partir « en échange d'une rémunération à 70 % », [...] a-t-il détaillé.

<https://www.20minutes.fr/economie/2230791-20180302-societe-generale-signe-accord-permettant-rupture-conventionnelle-collective>

Document 3 - Deux nouveaux contrats pour SPIE

SPIE¹ Île-de-France Nord-Ouest annonce la signature de deux nouveaux contrats portant sur le remplacement de l'ensemble des ventilo-convecteurs et le renouvellement du système de gestion technique du bâtiment (GTB) des tours Alicante et Chassagne, siège du groupe Société Générale à La Défense. [...] Le marché « ventilo-convecteurs » [...] consiste à remplacer à neuf les appareils dédiés au traitement des parties communes et de certains locaux techniques (Chauffage Ventilation Climatisation). [...] Le marché « GTB » vise, quant à lui, à changer l'intégralité des 1 500 automates du site, tant pour assurer la gestion du confort des salariés travaillant dans les bureaux (stores, éclairage, chauffage, climatisation) que pour le bon fonctionnement des locaux techniques. [...] L'ensemble des interventions s'effectueront en horaires décalés afin de ne pas entraver l'activité des salariés.

¹ Entreprise spécialisée en génie climatique et énergétique.

<http://www.spie.com/fr/siege-de-societe-generale-la-defense-2-nouveaux-contrats-pour-spie>

1. Distinguez « acte juridique » et « fait juridique » dans les situations ci-dessus impliquant la Société Générale.

2. Dégagez les obligations résultant des contrats signés par la Société Générale en précisant à quel contractant chacune d'elles s'impose.

3. Montrez que les contrats signés par la Société Générale obéissent aux principes contractuels.

II. LA CONCLUSION DU CONTRAT ENTRE LES PARTIES

A. 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.

Q4. Présenter les caractéristiques des « pourparlers » dans la conclusion d'un contrat.

B. 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.

Q5. Caractériser l'offre puis l'acceptation dans la conclusion du contrat.

Document 1 – Les conditions générales de vente (CGV) du site www.repetto.fr (Extraits)

Article préliminaire

La société Repetto [...] commercialise des accessoires de danse, des chaussures et des produits de maroquinerie notamment en France et dans certains pays étrangers. [...]

Repetto a souhaité mettre en place [...] son propre site de vente en ligne (ci-après dénommé le « Site »).

Art. 1 — Objet - Champ d'application

Les CGV ont pour objet d'informer tout éventuel acheteur sur les conditions et modalités dans lesquelles Repetto procède à la vente et à la livraison des produits commandés et de définir les droits et obligations des parties dans le cadre de la vente de produits par Repetto au consommateur (ci-après le « Client »).

En passant commande d'un produit sur le Site, le Client reconnaît, en cochant une case prévue à cet effet, avoir pris connaissance des CGV avant la passation de sa commande et les avoir acceptées sans restriction.

Article 3 – Produits

3.1 Description des produits

Les produits proposés à la vente sont ceux qui figurent sur le Site au jour de la consultation du Site par le Client et dans la limite des stocks disponibles. Repetto est susceptible de modifier à tout moment l'assortiment des produits proposés à la vente sur le Site. [...] Le Client peut, préalablement à sa commande, prendre connaissance sur le Site des caractéristiques essentielles des produits vendus sur le Site. Pour toute question relative à l'achat des produits, leur utilisation ou pour toute demande de conseil, le Client peut contacter le Service Relation Client du site de vente [...].

3.2 Prix

Les prix des produits vendus sur le Site sont indiqués en Euros, par article et référence et s'entendent toutes taxes comprises (TTC) hors frais de livraison. [...]

3.3 Disponibilité

Les produits présentés par Repetto sur le Site sont valables dans la limite des stocks disponibles. [...]

Art. 4 — Modalités de commande

Afin de procéder à une commande, le Client doit [...] procéder aux étapes décrites ci-dessous :

1. Choisir un ou plusieurs articles et remplir le panier virtuel en cliquant sur le bouton « Ajouter au panier » [...]
4. Vérifier les éléments de la commande, identifier et corriger les erreurs commises lors de la saisie. [...]
7. Valider la commande, le prix total et le prix tout compris, en cliquant sur le bouton « Valider ». [...]
9. Cocher la case « En validant votre commande, vous acceptez les Conditions Générales de Vente ». Jusqu'à l'étape « Commander et payer », le Client peut modifier sa commande en cliquant sur l'icône « Étape précédente »
10. À partir du moment où le Client confirme sa commande en cliquant sur l'icône « Valider le paiement », le Client ne pourra plus annuler ou modifier sa commande et son compte bancaire est débité du prix tout compris incluant le prix total des articles expédiés et les frais de livraison.
11. Suite à la validation du paiement par le Client, une confirmation de l'acceptation de la commande sera envoyée au Client par Repetto. La confirmation de la commande reprend le récapitulatif des produits commandés, le prix, les frais de livraison, le numéro de commande.

Art. 7 — Satisfait ou remboursé

7.1 Droit et délai de rétractation

Repetto entend que ceux de ses clients qui ne seraient pas satisfaits des articles commandés puissent exercer le droit de rétractation prévu par l'article L.221-18 du Code de la consommation dans les meilleures conditions. Le Client dispose ainsi d'un délai de 14 (quatorze) jours à compter du jour de la réception du colis comportant les produits commandés pour exercer son droit de rétractation.

<http://www.repetto.fr/cgv>

1. Caractériser l'offre puis la demande dans la relation contractuelle entre Repetto et son client.

2. Montrez que les CGV de l'entreprise Repetto sont conformes au droit.

III. LES CONDITIONS DE VALIDITE DU CONTRAT

A. 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.

Q6. Donnez la définition du consentement.

Q7. Identifiez les vices de consentement et précisez quelle est leur conséquence commune.

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.

Q8. Expliquez pourquoi le droit prévoit qu'une personne incapable ne peut pas contracter.

B. 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.

Q9. Définissez la licéité d'un contrat.

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 exigé que le contrat soit entièrement rédigé par écrit ou que le contrat reproduise une disposition légale, ou encore que des mentions soient apposées (paraphes).

Q10. Donnez des exemples de contrats qui exigent les signatures des contractants.

C. 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 caduc quand l'un des éléments nécessaires à sa validité (le consentement, la capacité, le contenu licite et certain) fait défaut.

Q11. Distinguez « nullité » et « caducité » d'un contrat.

Document 1 – Décision de justice relative à un contrat de vente

Juridiction de proximité de Tarascon

Audience publique du 20 novembre 2008

REPUBLIQUE FRANCAISE

AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS

Par déclaration au greffe en date du 25 mars 2008 Monsieur Stéphane X... a saisi la juridiction [...] aux fins de voir condamner la société LENOVO à lui verser la somme de 404,81 euros au titre de remboursement des licences logicielles [...].

Attendu que les parties comparaissent Monsieur Stéphane X... en personne la société LENOVO représentée par son conseil, le jugement sera contradictoire.

Attendu que le demandeur a fait l'acquisition d'un ordinateur portable LENOVO 3000 N200 le 6 décembre 2007 auprès de Cybertek Avignon, pour le prix selon facture de 597,00 euros TTC.

Attendu que par courrier non daté adressé à LENOVO, reçu selon l'avis du 15 décembre 2007, le demandeur indiquait être satisfait de l'ordinateur mais n'ayant pas l'usage des logiciels pré installés refusait le [...] logiciel Microsoft Windows Vista Home Basic et demandait en conséquence leur remboursement ainsi que les autres logiciels, pour un montant qu'il estimait entre 475 et 480 euros.

Attendu que par courrier en date du 11 janvier 2008 LENOVO faisait observer au demandeur que dans la présentation commerciale de l'ordinateur il était clairement indiqué que celui-ci était vendu avec un certain nombre de logiciels pré installés, faisant partie intégrante du produit mis en vente et qu'ainsi il ne pouvait ignorer la nature exacte du produit au moment de l'achat [...].

Attendu que pour s'opposer à la demande de Monsieur Stéphane X..., la défenderesse observe que [le logiciel] permet en cas de désaccord sur les termes de la licence, à l'acheteur de retourner les marchandises contre remboursement. [...]

Attendu que notamment l'article 1109 stipule qu'il n'y a point de consentement valable si le consentement a été donné par erreur ou s'il a été extorqué par violence ou surpris par vol.

Attendu que l'erreur s'entend sur une qualité substantielle du produit.

Attendu que le demandeur a acquis un ordinateur qu'il reconnaît dans sa réclamation lui donner entière satisfaction.

Attendu qu'il ne saurait donc y avoir erreur, pas plus que tromperie ou violence. [...]

Attendu qu'en effet il est démontré que les fiches techniques de l'ordinateur que le demandeur verse au dossier et qu'il a pu consulter préalablement à son acquisition précise pour ce qui concerne les logiciels qu'ils sont intégrés au produit.

Attendu que le demandeur avait la possibilité de se faire rembourser, les marchandises s'entendant du produit dans sa globalité et non de tel ou tel élément au choix de l'acquéreur.

En conséquence, il sera jugé que la société LENOVO ne contrevient pas aux dispositions de l'article L 122-1 du code de la consommation en proposant à la vente des ordinateurs pré équipés de logiciels d'exploitation et d'utilisation.

PAR CES MOTIFS :

La juridiction de proximité, statuant publiquement, par jugement contradictoire et en dernier ressort, Déboute Monsieur Stéphane X... de l'ensemble de ses fins et demandes à l'encontre de la société LENOVO.

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000020328372&fastReqId=221345746&fastPos=23>

Procédez à l'analyse de la décision de justice : juridiction concernée et date de la décision, les parties en présence, les faits et l'objet du litige, la procédure, le problème juridique, les arguments de parties, les motifs de la décision et la décision prise par la juridiction.

IV. LES EFFETS DU CONTRAT SUR LES PARTIES

A. 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.

Q12. Montrez que la force obligatoire du contrat n'est pas absolue.

B. 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 détermine le moment où s'opère le transfert de propriété de la chose.

1. COMPLÉMENTARITÉ DROIT-MANAGEMENT-ECONOMIE

L'entreprise n'est-elle qu'un ensemble de contrats ?

La Théorie des Parties Prenantes (TPP) ne conçoit l'entreprise que comme une forme de marché. Elle pose en effet que l'entreprise résulte de rapports de marchandage et la définit comme un système de relations contractuelles qui vise à gérer les conflits potentiels entre agents et à canaliser les comportements dans un sens conforme à l'intérêt de tous [...]. Dans cette approche, tout rapport social étant conçu comme une transaction, un marchandage assimilable à un rapport de marché, la dimension collective et sociale de la firme institution est réduite à l'extrême au point d'être comprise comme une forme de marché.

<https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2007-11-page-159.html>

2. COMPLÉMENTARITÉ DROIT-ECONOMIE

Le contrat permet-il de se prémunir contre les risques liés à l'asymétrie d'information ?

Les micro-économistes semblent avoir découvert, depuis quelque temps, l'existence de l'asymétrie d'information, phénomène qui expliquerait bien des « imperfections » de ce bas monde. C'est pourtant là un phénomène fort ancien, propre aux relations marchandes puisqu'il désigne un fait évident : dans un échange, une des parties (généralement le vendeur) connaît mieux que l'autre le bien ou le service qui fait l'objet de la transaction.

L'asymétrie d'information est particulièrement importante dans le cas des biens usagés, des contrats de travail, d'assurance ou de location, des emprunts auprès d'un organisme financier. Depuis longtemps, employeurs, assureurs, propriétaires de logements et banquiers cherchent à réduire cette « asymétrie », en instaurant des périodes d'essai et des systèmes de contrôle, en procédant à des enquêtes, en demandant des cautions, des garanties ou des attestations de tout ordre. [...]

S'il y a asymétrie d'information, l'issue est généralement non efficace, les deux parties pouvant faire mieux en l'absence d'une telle asymétrie. [...] Dans les faits, employeurs, assureurs et banquiers ont résolu, ou cherchent à résoudre tant bien que mal, le problème [...].

<https://www.alternatives-economiques.fr/a-propos-de-lasymetrie-dinformation/00033181>