

Comment les contrats sécurisent-ils les relations entre l'entreprise et ses partenaires ?

Pour atteindre ses finalités, l'entreprise vend sa production de biens ou de services mais pour produire elle a acheté des matières premières et des marchandises. L'entreprise est donc en permanence en relation avec différents acteurs et ses relations peuvent être asymétriques voire conflictuelles. Elle a donc besoin de **sécuriser les relations** ce qui va lui permettre d'anticiper la gestion d'une crise. Le **contrat** est le meilleur outil juridique de sécurisation.

La vie de toute entreprise est donc jalonnée de contrats :

- ▶ Contrats de travail avec les salariés
- ▶ Contrats d'assurance,
- ▶ Contrats conclus avec des « partenaires » qui vont permettre à l'entreprise de mener à bien ses activités : contrats d'approvisionnement, contrats de sous-traitance, contrats de distribution, contrats de transport...

Tous ces contrats font suite à des négociations qui doivent permettre aux entreprises de **garantir la fiabilité et de sécuriser leurs relations** mais aussi d'anticiper dans une certaine mesure le **règlement de litiges éventuels**.

Tout en laissant une certaine liberté aux parties dans la formation et l'exécution du contrat, **le droit pose des règles** qui s'imposent aussi bien avant la conclusion du contrat que pendant la conclusion et l'exécution du contrat.

I. La période précontractuelle

Avant de conclure un contrat, les parties peuvent être amenées à entrer en **négociation**.

Cette phase **précontractuelle** est courante dans les relations entre professionnels, pour des raisons liées au montant des transactions et à la pérennité des relations. Pendant cette période, les parties sont libres de tout négocier mais aussi de rompre la négociation, sur le fondement de la **liberté contractuelle**.

C'est la liberté contractuelle qui permet aussi aux parties de tout négocier. Elles peuvent par exemple négocier les prix, les conditions contractuelles (la livraison, le service après-vente, la maintenance...).

A. LES POURPARLERS

Ils recouvrent l'**ensemble des discussions, échanges et négociations précédant la conclusion du contrat**. Les parties peuvent négocier :

- Les prix,
- Les conditions contractuelles (la livraison, le service après-vente, la maintenance...).

Au stade des pourparlers, le contrat n'est pas formé et les parties ne sont donc pas encore engagées les unes envers les autres.

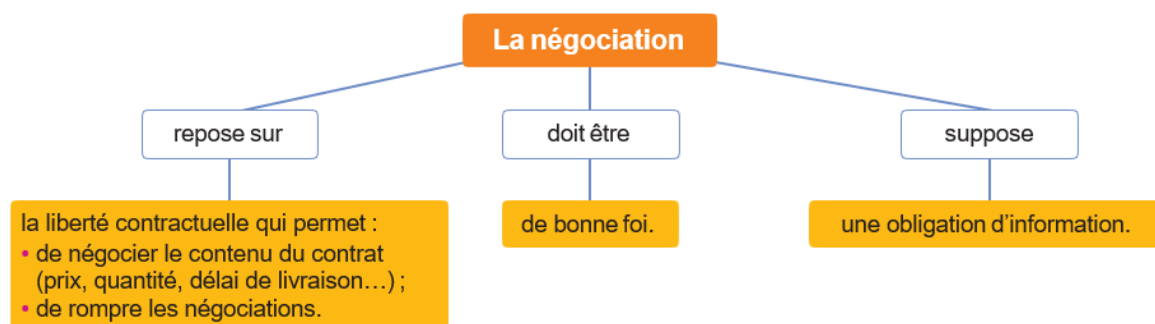
B. LE CADRE JURIDIQUE DES POURPARLERS

Le Code civil dispose en son article 1112 que **l'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres**. L'une des parties peut décider de rompre unilatéralement les négociations quand elle le souhaite en vertu du principe de la liberté contractuelle.

Toutefois, les **pourparlers doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi**. S'il peut être démontré que le seul but de la partie qui a rompu les négociations était de retirer des informations stratégiques de l'autre partie, on peut considérer qu'il y a rupture fautive/de mauvaise foi des négociations.

La « bonne foi » c'est lorsqu'une personne croit se trouver dans une situation conforme au droit, et qu'elle a conscience d'agir sans léser les droits d'autrui.

De plus, l'article 1112-1 du Code civil prévoit que pendant la phase de négociation, une obligation d'information est à la charge des parties. C'est **l'obligation d'information précontractuelle** qui impose de donner toute information nécessaire au consentement de l'autre partie dès lors qu'on en a connaissance. Cette obligation permet de rechercher un **équilibre contractuel** entre les parties. Ce devoir d'information ne porte pas sur l'estimation de la valeur de la prestation.

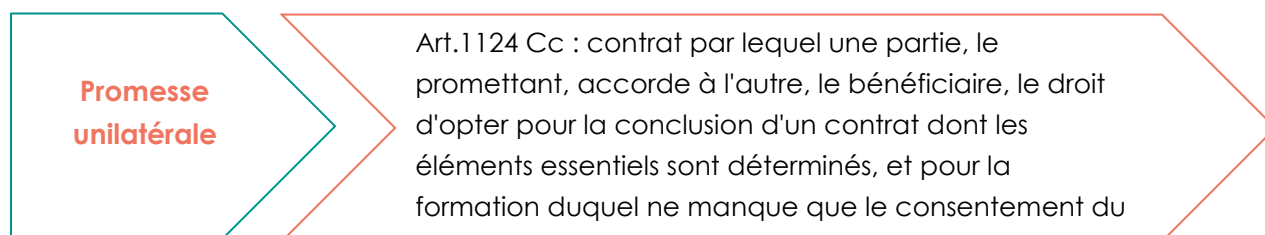


C. LES AVANT-CONTRATS

Il existe de nombreuses formes d'avant-contrat mais intéressons-nous à la **promesse unilatérale** et au **pacte de préférence**.

1. La promesse unilatérale

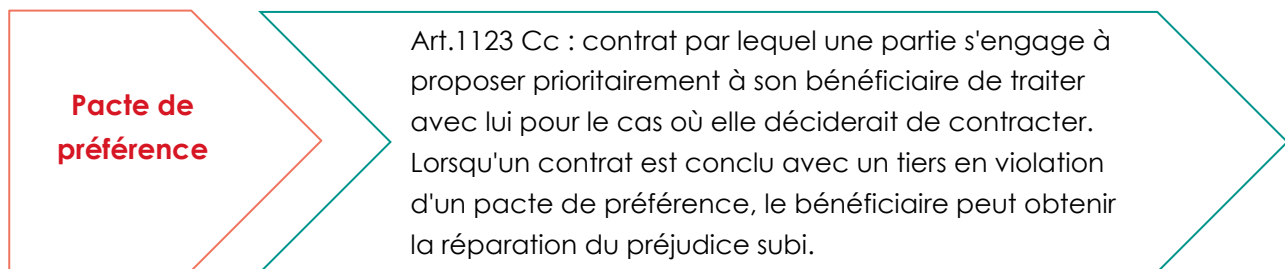
La promesse unilatérale est un avant-contrat qui va porter sur les éléments essentiels du futur contrat définitif.



Le « **promettant** », va accorder au « **bénéficiaire** », un délai de réflexion (un droit d'option). A l'issue de ce délai, le bénéficiaire peut accepter ou refuser de signer le contrat définitif.

Le bénéficiaire n'est tenu d'aucune obligation, il est libre de conclure, ou non, le contrat définitif. **Seul le promettant à l'obligation de ne pas proposer le contrat à quelqu'un d'autre durant le délai de réflexion laissé au bénéficiaire.** S'il est revenu sur sa proposition avant la fin du délai de réflexion accordé au bénéficiaire, ce dernier peut demander au juge l'exécution forcée de la PU.

2. Le pacte de préférence



Le « **promettant** » s'engage à proposer l'offre par préférence au « **bénéficiaire** » avec qui il a discuté du contrat, **si et seulement si**, le promettant se décidait à conclure à vendre. Le bénéficiaire est, quant à lui, libre de répondre favorablement à la proposition de vente du promettant.

Le **promettant peut décider de ne jamais vendre** et il n'enfreint aucune règle en ne vendant pas. En revanche, s'il décide de vendre, il doit d'abord s'adresser au bénéficiaire avec qui il a signé le pacte de préférence.

Si le promettant vend à un tiers, le bénéficiaire du pacte peut saisir le juge pour demander des dommages et intérêt

Nb : lorsqu'en violation d'un pacte de préférence, un contrat a été conclu avec un tiers qui connaissait l'existence du pacte et l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir, le bénéficiaire peut agir en nullité ou demander au juge de le substituer dans le contrat conclu.

La promesse unilatérale est donc un avant-contrat qui ne débouche sur un contrat définitif que si le bénéficiaire de la promesse y consent, alors que le pacte de préférence ne débouche sur un contrat définitif que si le promettant le décide.

II. Le processus de formation d'un contrat

A. LE CONTRAT : LA RENCONTRE D'UNE OFFRE ET D'UNE ACCEPTATION

Le principe du consensualisme est l'un des fondements du droit des contrats => **seul la rencontre de deux volontés et de deux engagements conduit à la conclusion d'un contrat.**

- **La forme de l'offre :** L'offre peut prendre **toutes sortes de formes. Il n'est pas prévu de formalisme spécifique.**
Attention : L'offre peut prendre toutes sortes de formes mais **le silence ne vaut pas acceptation** (sauf cas prévu par la loi, les usages, les relations d'affaires ou des circonstances particulière).

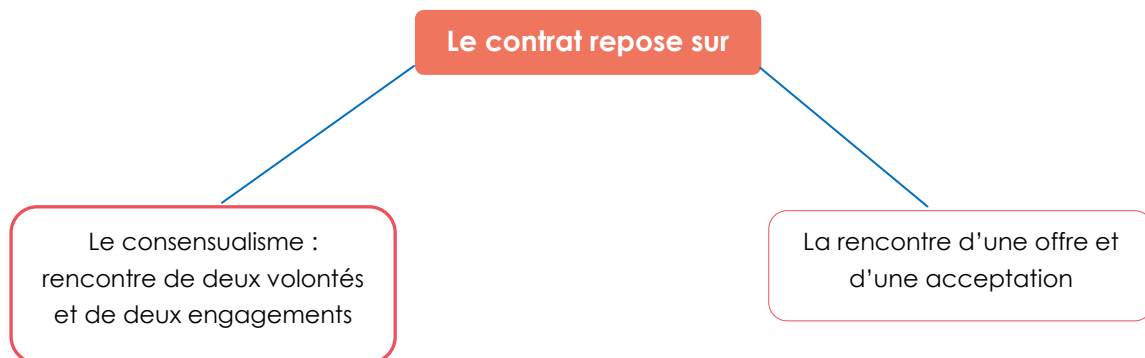
- **Caractéristique de l'offre** : Elle doit être **précise et ferme**.
Précise : signifie qu'elle doit contenir les éléments essentiels du contrat tel que **l'indication de la chose à vendre et son prix**, les quantités, les caractéristiques essentielles du produit ou du service. Cependant, dans certains cas, **le prix peut ne pas être fixé au moment de l'offre mais il pourra être déterminé ultérieurement** (Ex : le cours du blé sur le marché).
Ferme : L'offre ne doit pas être équivoque.
 Par ailleurs, l'offre peut être **expresse**, c'est-à-dire résulter d'une déclaration, ou tacite, c'est-à-dire résulter d'un comportement.

B. LE RETOUR DE L'ACCEPTATION CONCLUT LE CONTRAT

Le contrat est définitivement conclu lorsque **l'offre** rencontre une **acceptation**. **C'est donc le retour de l'acceptation qui indique le moment de la conclusion du contrat.**

Tant que l'acceptation n'est pas parvenue à l'offrant (le vendeur), l'offre peut être retractée mais elle doit être maintenue pendant un délai dit « raisonnable ». Cependant, **l'offre peut devenir caduque¹ au bout d'un délai** fixé par l'offrant ou au bout d'un délai laissé à l'appréciation des juges.

Un cas particulier est prévu dans le cas de contrat conclu par voie électronique pour lequel la loi prévoit que « l'auteur d'une offre reste engagé par elle tant qu'elle est accessible par voie électronique de son fait ». (Article 1127-1 du Code civil).



III. Les conditions de validité du contrat

La loi fixe un cadre juridique à la formation du contrat : Pour qu'un contrat soit considéré comme valide, les parties doivent avoir échangé leur **consentement sans ambiguïté**. De plus, le contrat ne doit présenter **aucun vice du consentement** et être conclu par des **personnes ayant la capacité** pour le faire.

A. LE CONSENTEMENT LIBRE ET ECLAIRE

Pour protéger le consentement des cocontractants la loi dispose que le **consentement** doit être **« libre et éclairé »**.

¹ **Caduque** : rendu sans effet / qui est déjà dépassée

L'article 1130 du Code civil dispose que le consentement ne doit pas être vicié par **l'erreur, le dol et la violence**. L'erreur, le dol et la violence constituent des **vices du consentement** qui sont une cause de **nullité du contrat**, c'est-à-dire que la partie qui subit le vice peut demander que le contrat soit annulé. Les parties sont ainsi remises dans l'état dans lequel elles se trouvaient avant la conclusion du contrat.

L'erreur

L'erreur est une fausse représentation du contrat par l'une des parties sans que l'autre partie n'ait cherché à l'induire en erreur. **Ex :** L'erreur sur l'auteur d'une œuvre d'art, l'erreur sur l'inaptitude d'une chose à remplir certaines fonctions, l'erreur sur les aptitudes d'un animal ont été reconnues par la Cour de cassation comme des erreurs qui justifient la nullité des contrats.

Le dol

Le dol est une manœuvre frauduleuse ou un mensonge pour pousser l'autre partie à contracter. Pour être reconnu comme un vice, le dol doit avoir été déterminant, c'est-à-dire que sans le dol, il n'y aurait pas eu de conclusion du contrat.

La violence

La violence c'est une pression exercée sur le cocontractant ou sur un proche de ce dernier pour le pousser à contracter. Pour être reconnu comme un vice, il doit avoir été déterminant, c'est-à-dire que sans cette violence, il n'y aurait pas eu de contrat.

B. LA CAPACITE JURIDIQUE

L'absence de vice du consentement ne suffit pas à former légalement un contrat. Il faut également que les parties aient la **capacité juridique** de contracter.

Les personnes physiques jouissent du droit de contracter à la naissance. Cependant, la capacité d'exercice de ce droit peut être limitée.

Limite => Les mineurs et les majeurs déclarés incapables doivent se faire représenter pour exercer leur droit de contracter. Les représentants légaux agiront en leur nom et pour leur compte.

Attention : Si un incapable conclut un contrat, ce dernier peut être frappé de nullité.

Exception : les incapables peuvent exercer seuls les actes dits de la vie courante (en fonction de la maturité, le discernement et l'âge de l'incapable).

Les personnes morales jouissent de la capacité de conclure des contrats limités à l'objet prévu dans leurs statuts. Les personnes morales doivent toujours être représentées par une personne physique pour exercer leur droit de contracter.

C. UN CONTENU LICITE ET CERTAIN

Pour que le **contrat soit valide**, le Code civil exige également que **le contenu soit licite et certain**.

Licite : signifie que le contenu du contrat doit être conforme à l'ordre public.

- Pas possible de conclure un contrat qui porte sur la vente de drogue.
- Pas possible de conclure un contrat qui porte sur la vente de l'un de ses organes.

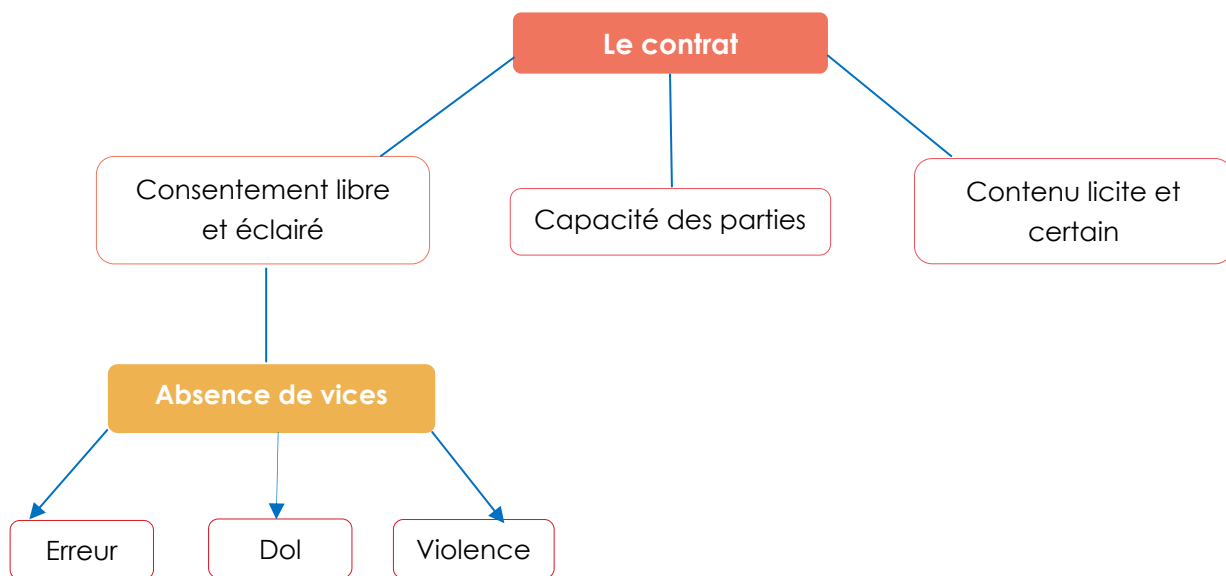
Certain : signifie que le contrat doit porter sur une prestation qui existe ou qui existera certainement.

- Pas possible de conclure un contrat sur une prestation inexistante, comme un voyage sur Saturne.

-

Le contenu du contrat doit être **déterminé**. C'est-à-dire qu'**au moment de la formation du contrat, les parties connaissent son contenu**.

Le contenu du contrat peut être **déterminable**. C'est-à-dire qu'il peut être déduit du contrat ou des usages professionnels ou des relations d'affaires antérieures. **Ex** : Le prix peut être déterminé dans le contrat ou déterminable, à partir d'un indice prévu dans le contrat (Le cours du blé au moment de la livraison).



IV. Les effets juridiques du contrat

A. FORCE OBLIGATOIRE DU CONTRAT

« Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits » (art. 1103 du code civil). Le contrat, s'il est légalement formé, est appelé **la loi des parties**.

Le contrat doit être respecté par les parties comme si c'était une loi : C'est la **force obligatoire du contrat**.

Cependant, ce qui est fait peut être défait : les parties peuvent, par **consentement mutuel**, modifier les éléments du contrat ou le révoquer (y mettre fin). (Art. 1193 Cc)

En cas **d'inexécution du contrat** par l'un des contractants, l'autre partie pourra demander en justice **l'exécution forcée**, la **résolution** du contrat ou la **réparation**. Dans le cas d'un contrat synallagmatique (c'est-à-dire dont les obligations sont réciproques), la partie lésée pourra invoquer l'exception d'inexécution et ne pas exécuter sa propre prestation.

Malgré le principe de l'équilibre contractuel, l'article 1195 du Code civil a introduit la notion **d'imprévision**.

Il y a imprévision si un **changement de circonstances imprévisible** lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour l'une des parties.

La partie qui ne peut pas assumer peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat (annulation), à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation.

Par ailleurs, un empêchement peut venir perturber les effets du contrat. C'est **la force majeure**.

Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, **ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat** (imprévisible) et dont **les effets qui ne peuvent être évités par des mesures appropriées** (irrésistible), empêche le débiteur d'exécuter de son obligation.

La force majeure a obligatoirement un caractère **imprévisible et irrésistible**. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit.

B. L'EVOLUTION DU CONTRAT ET LES CLAUSES CONTRACTUELLES

Lorsque les parties concluent un contrat c'est pour sécuriser juridiquement leur relation.

1. *L'effet translatif*

L'effet translatif signifie que le transfert de propriété d'un bien ou d'un droit s'opère dès la conclusion du contrat. Parfois dans le contrat on prévoit une clause de réserve de propriété jusqu'à exécution de sa prestation par l'autre partie. Cette clause doit avoir été acceptée par le débiteur.

Clause de réserve de propriété : C'est une sûreté suspendant l'effet translatif de propriété du contrat de vente jusqu'à complet paiement du prix. Cette suspension ne remet pas en cause le caractère ferme et définitif de la vente intervenue dès l'accord des parties

1. *La variation de la valeur du contrat*

Lorsque les parties concluent un contrat, celui-ci peut **s'exécuter** immédiatement, **une seule fois** : il s'agit d'un **contrat instantané**. **Ex :** achat d'une baguette.

Lorsque les obligations **s'exécutent plusieurs fois pendant une certaine durée** (**Ex :** contrat de prestation de ménage/contrat de bail d'habitation), il s'agit d'un **contrat à exécution successive**.

En cas de contrat à exécution successive, **les parties peuvent tenter de sécuriser la relation pendant toute la durée de vie du contrat** et notamment prendre en compte les changements environnementaux. Pour cela, les parties incluent une clause d'indexation au contrat.

Clause d'indexation : prévoit la prise en compte d'une variation automatique de la valeur d'un prix ou d'une prestation, en fonction de l'évolution d'une ou de plusieurs données économiques. **Ex :** la variabilité des salaires est prévue par les dispositions du Code du travail instituant le salaire minimum de croissance (SMIC) : La garantie du pouvoir d'achat des salariés est assurée par l'indexation du SMIC sur l'évolution de l'indice national des prix à la consommation.

2. Autres exemples de clauses

Les parties peuvent aussi prévoir les éventuelles **difficultés d'exécution des obligations**. C'est la clause pénale prévue au contrat qui va permettre de régler ces difficultés.

Clause pénale : clause par laquelle une partie à un contrat s'engage à payer à son cocontractant une somme prévue de manière forfaitaire en cas d'inexécution de ses obligations. Elle prévoit des pénalités en cas de retard ou d'inexécution des obligations.

Pour anticiper les **conséquences d'éventuels dommages subis** par l'inexécution ou la mauvaise exécution d'une obligation, une clause limitative de responsabilités peut être insérée au contrat.

Clause limitative de responsabilité : clause qui limite la réparation d'un dommage en cas d'inexécution. **Ex :** cas de la société Chronopost qui limitait sa responsabilité au montant payé par son client. La Cour de cassation a jugé que la clause limitant la responsabilité, en cas de non-respect du délai de livraison, au montant du transport était contradictoire avec l'engagement principal de Chronopost qui était de livrer le courrier dans des délais brefs. (Cass. Com. 22/10/199 ; n° 93-18.632).

Enfin, certaines relations contractuelles durables amènent les parties à échanger des informations stratégiques. En cas de rupture des relations contractuelles, la **divulcation de ces informations** peut avoir des conséquences néfastes pour l'une des parties. Elles peuvent décider d'insérer des **clauses de confidentialité**, interdisant toutes diffusions d'informations stratégiques partagées par les parties.

