

a. Acceptation et contre-proposition.

Dans le cadre de l'acceptation, le contractant accepte de conclure aux conditions déterminées par l'offrant. Un « oui » suffit. Parfois, cela s'avère être plus complexe au motif que « l'acceptant » change les conditions du contrat. Ici, il n'y a pas acceptation, il y a contre-proposition, donc nouvelle offre. Les parties vont entrer dans une phase de pourparlers dans le cadre de laquelle chacun conserve sa liberté.

Conséquence : on peut mener des pourparlers en parallèle, on peut rompre les pourparlers, mais chacun a une obligation de négocier de bonne foi conformément au nouvel article 1104 du Code civil (anciennement 1134) qui dispose que « *les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public* ».

Si la rupture des pourparlers est abusive, il sera possible à l'une des parties d'obtenir des dommages-intérêts.

Il s'agira de ce que l'on appelle une responsabilité délictuelle (nouvel article 1240 et anciennement 1382 du Code civil), car il n'y a pas encore de contrat qui les lie.

L'article 1240 du Code civil dispose aujourd'hui que « *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer* ».

L'article 1112 précise que « *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* ».

Il existe des contrats pour lesquels la négociation et les pourparlers sont exclus. On peut soit les accepter soit les refuser. On qualifie ces contrats de contrats d'adhésion. On y adhère ou pas.

(Ex : contrat d'assurance ou de téléphonie mobile)

b. Etendue de l'acceptation

Parfois le contrat prévoit des documents annexes. On a parfois des doutes sur le fait que le contractant en ait pris connaissance. La jurisprudence considère que ces documents sont opposables seulement si l'autre partie est en mesure de les connaître. Le contrat principal doit faire référence à ses annexes ou indiquer où se trouvent les documents.

La question de la connaissance relève de l'appréciation souveraine des juges du fond.

Il est vivement conseillé de signer les annexes, d'en parapher et d'en numéroter les pages.

2. La manifestation de l'acceptation.

La liberté totale de la forme de l'acceptation découle du principe du consensualisme.

Il faut uniquement que cette acceptation soit extériorisée. Cette acceptation peut être expresse (écrit, accord verbal, simple attitude), mais aussi tacite (le fait d'exécuter le contrat).

Depuis un arrêt du 25 mai 1870, on considère que le silence ne vaut pas, à lui seul, acceptation. En droit, qui ne dit mot, ne consent pas.

Il existe néanmoins certaines exceptions à cette règle :

- **En matière de baux d'habitation** : le législateur prévoit que lorsqu'un locataire reste dans les lieux après le bail et que le bailleur ne délivre pas congé, le bail est renouvelé par tacite reconduction pour 3 ans.
- **En matière de contrat d'assurance** : Quand l'assureur propose de modifier ou prolonger le contrat, le silence gardé pendant 10 jours par l'assuré vaut acceptation.
- **En cas de relation d'affaires antérieures** : le silence vaudra acceptation. Cette règle s'applique entre professionnels.
- **En cas d'usage** : beaucoup d'usages sont créés dans le commerce. Si l'un propose de payer d'une certaine façon et que l'autre ne lui répond rien, le silence vaudra acceptation.
- **Si l'offre est faite dans l'intérêt exclusif du destinataire** : arrêt du 29 mars 1938. C'est le cas lorsqu'un créancier offre à son débiteur une remise de dette.

➤ **Les facteurs de complication de l'échange des consentements**

Parfois le contrat est conclu par étapes ou encore conclu à distance :

Il existe 2 facteurs de complication.

On distingue les contrats préparatoires des contrats entre absents.

A. Les contrats préparatoires (ou avant contrats)

1. L'accord de principe

Dans cet accord, les parties font le point sur l'avancement de la négociation de l'accord. Dans ce cadre là, elles s'engagent à tout faire pour aboutir à la conclusion du contrat final. Elles doivent négocier de bonne foi. Si une personne manque à l'obligation de bonne foi, elle engage alors sa responsabilité délictuelle et pourra être condamnée à payer des dommages-intérêts.

Le juge ne pourra, dans ce cas, pas prononcer la conclusion forcée du contrat.

2. Le pacte de préférence

Il s'agit d'une convention par laquelle le propriétaire d'un bien promet dans l'hypothèse où il le vendrait, de le proposer par préférence au bénéficiaire de l'offre.

Cela signifie que si le promettant vend le bien à autrui, il engagera alors sa responsabilité. En revanche, le bénéficiaire n'aura aucune obligation d'acheter ce qu'on lui aura proposé.

Le nouvel article 1123 du Code civil dispose que : *« Le pacte de préférence est le contrat par lequel une partie s'engage à proposer prioritairement à son bénéficiaire de traiter avec lui pour le cas où elle déciderait de contracter. Lorsqu'un contrat est conclu avec un tiers en violation d'un pacte de préférence, le bénéficiaire peut obtenir la réparation du préjudice subi. Lorsque le tiers connaissait l'existence du pacte et l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir, ce dernier Le tiers peut demander par écrit au bénéficiaire de confirmer dans un délai qu'il fixe et qui doit être raisonnable, l'existence d'un pacte de préférence et s'il entend s'en prévaloir. L'écrit mentionne qu'à défaut de réponse dans ce délai, le bénéficiaire du pacte ne pourra plus solliciter sa substitution au contrat conclu avec le tiers ou la nullité du contrat ».*

3. Les promesses unilatérales de contrat

Le nouvel article 1124 du Code civil dispose que : *« La promesse unilatérale est le contrat par lequel une partie, le promettant, accorde à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire. La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis.*

Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul ».

La promesse unilatérale de contrat est un contrat par lequel une personne s'engage envers une autre à conclure un contrat dans des conditions déjà définies. A défaut de précision dans la promesse, elle vaut pendant un délai de 2 mois (délai considéré comme raisonnable de réflexion). Le bénéficiaire de la promesse pourra choisir de renoncer ou de conclure le contrat.

Lorsque le bénéficiaire donne son accord, on dit qu'il lève l'option. A cet instant, la promesse a un effet obligatoire pour les deux parties.

Pendant un temps, la jurisprudence considérait que le promettant ne pouvait pas se rétracter, mais par un arrêt du 15 décembre 1993, il a été admis la libre révocabilité de la promesse unilatérale. La personne reste toutefois condamnable à des dommages-intérêts.

Si le bénéficiaire lève l'option avant la rétractation de l'offre, le contrat est conclu.

Parfois la promesse unilatérale connaît une contrepartie, c'est à dire que le bénéficiaire a des obligations. Le bénéficiaire pourra être amené à payer une certaine somme au promettant si finalement, il ne lève pas l'option.

Il s'agit alors d'une clause de dédit ou d'une indemnité d'immobilisation. C'est une forme de dommages-intérêts prévus à l'avance au bénéfice du promettant.

Une promesse synallagmatique, est un avant contrat, dans lequel les parties s'engagent réciproquement à conclure le contrat (compromis de vente)

La promesse synallagmatique de vente est réglementée par l'art. 1589 du code civil qui nous informe que : « *La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix* ».

Si une partie ne respecte pas le contrat, l'autre pourra demander l'exécution forcée puisque dans ce cas, le contrat aura été formé par la rencontre des volontés des parties sur la chose et le prix.

4. Le contrat conditionnel

Il s'agit d'un contrat dans lequel il y a accord des volontés sur les éléments du contrat, mais qui ne sera conclu qu'à la condition que survienne un événement précis (ex : achat d'un bien sous condition de l'obtention d'un prêt),

Dans ce type de contrat, il existe deux cas de figure :

- 1) Soit la condition se réalise (obtention d'un prêt) et le contrat est considéré rétroactivement conclu le jour de la conclusion du contrat conditionnel.
- 2) Soit la condition ne se réalise pas, les parties sont libérées toutes les 2 sans sanction à leur encontre, car la réalisation de la condition était indépendante de la volonté des parties.

5. Contrats-cadre

C'est la convention par laquelle les parties fixent les principales règles qui régiront leur contrat ultérieur (contrats d'application). On retrouve ces contrats cadre surtout dans les contrats d'approvisionnement exclusifs.

Le nouvel article 1111 du code civil dispose que : « *Le contrat cadre est un accord par lequel les parties conviennent des caractéristiques générales de leurs relations contractuelles futures. Des contrats d'application en précisent les modalités d'exécution* ».

B. Les contrats entre absents (contrat à distance)

Dans ces contrats, l'offrant et l'acceptant ne se trouvent pas dans un même lieu. Ceci n'empêche pas la conclusion du contrat. On peut conclure par courrier ou encore par internet.

La protection du consentement (erreur, dol, violence)

Le consentement doit être libre et éclairé. En cas de litige, le juge opère un contrôle à posteriori. Le juge va contrôler les qualités du consentement en faisant usage de la théorie du vice des consentements.

Il s'agit d'une théorie tripartite :

- Le consentement peut être donné par erreur (erreur)
- Le consentement peut avoir été trompé par autrui (le dol ou erreur provoquée)
- Le consentement peut avoir été extorqué (la violence)

Le Code civil mentionne donc 3 vices du consentement que sont l'erreur, le dol et la violence au nouvel article 1130 du Code civil qui dispose que :

« L'erreur, le dol et la violence vicient le consentement lorsqu'ils sont de telle nature que, sans eux, l'une des parties n'aurait pas contracté ou aurait contracté à des conditions substantiellement différentes. Leur caractère déterminant s'apprécie eu égard aux personnes et aux circonstances dans lesquelles le consentement a été donné ».

La sanction du contrat qui comprend ce type de vices est la nullité.

Le nouveau article 1131 du Code civil qui dispose que : *« Les vices du consentement sont une cause de nullité relative du contrat ».*

I. L'erreur (nouvel article 1132 et s)

C'est une représentation inexacte de la réalité.

Il s'agit d'une conviction erronée, une fausse perception de la réalité par l'un des contractants.

L'erreur est une conviction erronée entre d'une part la réalité et d'autre part la représentation que le contractant se faisait de celle-ci.

Quand la réalité est certaine, cela ne pose pas de difficulté.

Le problème se pose quand la réalité est douteuse.

La question a longtemps été de savoir si la jurisprudence doit prendre en compte, dans la qualification de l'erreur, l'existence d'une réalité douteuse ? Par exemple, dans le cas d'une œuvre dont on n'est pas certain de l'authenticité.

La jurisprudence s'est prononcée sur ce point dans une célèbre affaire Poussin.

Les faits :

Les Propriétaires d'un tableau attribué à Poussin voulaient le vendre. De nombreux experts ont été consultés sur la question et le commissaire priseur a fini par se ranger à l'opinion selon laquelle ce n'était pas un Poussin.

Le tableau a donc été donc vendu comme attribué à l'école des Caraches. Cette école était constituée de collaborateurs proches de Poussin.

Les juges du fond ont considéré que les vendeurs ont vendu avec la conviction certaine que ce n'était pas un Poussin. Le tableau a été par conséquent vendu moins cher que si cela avait été un Poussin.

Ce tableau a été par la suite acheté par le musée du Louvre et exposé comme étant un Poussin dans les galeries. Les vendeurs ont donc décidé d'intenter une action en nullité fondée sur l'erreur.

1er problème de droit qui se posait :

Peut-on faire une erreur sur sa propre prestation ?

Jusque-là on ne tenait compte que de l'erreur de l'acheteur. La Cour de Cassation répond positivement depuis un arrêt de 1ère Civ du 22 janvier 1978.

Le nouvel article 1133 alinéa 2 du Code civil en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2016 dispose désormais que : « *L'erreur est une cause de nullité qu'elle porte sur la prestation de l'une ou de l'autre partie* ».

2ème problème de droit :

Y a-t-il « conviction erronée » ?

Dès lors que le contractant a une conviction certaine au moment de la conclusion du contrat (ici que le tableau n'était pas un Poussin) et que cette conviction était en décalage avec la réalité, même si cette réalité est douteuse, il y a erreur.

La conviction que ce n'était pas un Poussin au moment de la vente était en décalage avec le doute sur l'origine du tableau qui subsiste. La vente a donc été annulée et le tableau restitué.

3ème problème de droit ?

Que se passe-t-il quand il n'y a pas de conviction affirmée ?

C'est l'exemple de l'affaire Fragonard qui tranche la question.

Les vendeurs ont vendu un tableau « attribué à Fragonard » ce qui signifie qu'il n'y avait, dès l'origine, aucune certitude sur le fait que ce soit ou non Fragonard, mais

l'utilisation du terme « Attribué à » a permis de vendre le tableau à un prix intermédiaire entre celui d'un vrai Fragonard et celui de l'un de ces élèves.

Les vendeurs ont appris par la suite qu'il s'agissait d'un véritable tableau de Fragonard et ont tenté d'annuler la vente pour erreur.

A l'inverse de l'affaire Poussin, la Cour de cassation a considéré que, dans ce cas, le doute était entré dans le champ contractuel.

Les acheteurs, comme les vendeurs ont accepté un aléa sur l'authenticité du tableau. On considère donc que « l'aléa chasse l'erreur » et que le contrat ne peut dès lors être remis en cause.

Le moment de l'appréciation de l'erreur

La question fait l'objet d'une subtilité.

L'erreur s'apprécie en principe au moment de la formation du contrat.

(Exemple : La vente d'un terrain constructible qui devient inconstructible après la conclusion du contrat).

L'acheteur voulant construire peut-il entamer une action en nullité pour erreur ?

La réponse est non (Terrains de l'île de Ré vendus après la grande marée par exemple).

La subtilité apparaît lorsque l'erreur est découverte d'après des éléments apparus ultérieurement. C'est le cas de l'affaire Poussin. Le commissaire priseur a décidé que le tableau n'est pas un Poussin alors qu'il l'était bel et bien dès l'origine. C'est seulement au moment où il est exposé que l'idée que c'est un vrai Poussin s'impose.

La Cour de Cassation a accepté l'erreur, ce qui veut dire qu'il est possible, dans certains cas, de prendre en compte des éléments postérieurs au contrat pour déterminer l'erreur.

➤ Les caractères de l'erreur

1) L'erreur doit être déterminante.

Une erreur déterminante est une erreur sans laquelle l'errans (celui qui a fait l'erreur) n'aurait pas conclu le contrat, ou aurait conclu à des conditions différentes.

2) L'erreur doit être excusable

Ce qui signifie surtout qu'à contrario l'erreur inexcusable n'est pas une cause de nullité. L'erreur inexcusable est une erreur grossière, que n'aurait pas pu faire le bonus pater familias (bon père de famille).

Pour déterminer si l'errans a fait une erreur grossière, la jurisprudence prend en compte la personnalité de celui-ci, notamment ses compétences professionnelles dans une appréciation in concreto (cf. en considération de la personne).

Les différents types d'erreur

➤ Les erreurs causes de nullité

A. L'erreur obstacle.

L'erreur obstacle est une erreur importante qui laisse entendre que les parties n'ont pas voulu la même chose.

Cela peut être une erreur obstacle sur la nature du contrat (ex : vente d'une maison pour l'un alors que l'autre pensait la louer).

Cela peut être une erreur sur l'objet du contrat (erreur sur l'identité de la chose).

Il peut aussi y avoir une erreur flagrante sur le prix (ex : confusion des anciens francs avec les nouveaux ou des francs avec les euros).

Parfois, notamment sur internet, le prix affiché est très inférieur au prix réel auquel le professionnel compte vendre. C'est le cas, par exemple, quand il manque un ou deux 0 au prix (Iphone à 10 euros au lieu de 1000 euros). Ici, on est en présence d'une erreur dite «grossière» ou flagrante.

Il y a une telle différence entre le prix souhaité par le vendeur et celui espéré par le consommateur que l'on ne peut pas considérer qu'il y a offre et acceptation : il n'y a pas eu rencontre des volontés.

B. Les erreurs vice du consentement

Le nouvel article 1132 du Code civil dispose que : « *L'erreur de droit ou de fait, à moins qu'elle ne soit inexcusable, est une cause de nullité du contrat lorsqu'elle porte sur les qualités essentielles de la prestation due ou sur celles du cocontractant* ».

Le nouvel article 1134 du Code civil dispose que : « *L'erreur sur les qualités essentielles du cocontractant n'est une cause de nullité que dans les contrats conclus en considération de la personne* ».

Ces différents articles distinguent l'erreur sur la substance de la chose de celle sur la personne.

On admet l'erreur sur la personne, mais seulement dans les contrats intuitu personae (où la considération de la personne est primordiale).

1. L'erreur sur la substance de la chose.

a) La notion de substance de la chose

La substance de la chose correspond aux qualités substantielles de la chose. Deux conceptions ont été proposées par la doctrine. Conception objective / conception subjective.

1. conception objective :

Il s'agit de la conception la plus ancienne. Dans celle-ci, la substance est la matière dont la chose est faite (ex : penser lors d'un achat qu'un bijou est en or alors que c'est du plaqué).

On a fait évoluer cette théorie. On considère que la qualité substantielle serait celle qui donne sa nature spécifique à la chose.

Les auteurs que sont Messieurs Aubry et Rau ont proposé de se référer à l'opinion commune. Serait substantielle, la qualité qui l'est pour la majorité des hommes (ex : pour une voiture, c'est le fait qu'elle soit en mesure de rouler).

Il s'agit d'un constat très objectif qui suppose que la qualité substantielle soit la même pour tous les contractants.

2. Conception subjective :

A l'inverse, dans la conception subjective, on va rentrer dans la psychologie du contractant. La qualité substantielle est celle qui a déterminé le choix du contractant.

(ex : achat d'un meuble Louis XVI par quelqu'un. On sait que le contractant n'achète pas pour l'époque mais parce qu'il avait appartenu à Brigitte Bardot).

La jurisprudence a dû trancher et a retenu la conception subjective de la chose depuis un arrêt du 28 janvier 1913.

Cela devient alors du cas par cas soumis à l'appréciation souveraine des juges du fond.

Cette recherche de qualité substantielle, revient à chercher la qualité qui a été déterminante pour le contractant. La qualité substantielle se confond donc avec la qualité déterminante.

b) L'erreur sur une qualité convenue

Le juge doit étudier la psychologie du contractant pour voir si l'erreur a été déterminante de son engagement.

La jurisprudence a exigé que la qualité substantielle soit convenue entre les parties.

L'article 1133 du Code civil dispose que : « *Les qualités essentielles de la prestation sont celles qui ont été expressément ou tacitement convenues et en considération desquelles les parties ont contracté. L'erreur est une cause de nullité qu'elle porte sur la prestation de l'une ou de l'autre partie (...)* ».

Le vendeur doit donc connaître la qualité substantielle qui a été déterminante pour son contractant. La qualité substantielle doit être connue par les deux contractants au moment de la conclusion du contrat. L'erreur doit être entrée dans le champ contractuel.

c) L'invocation de l'erreur

C'est traditionnellement l'acheteur qui invoque l'erreur. On parle alors d'erreur sur la prestation reçue.

La question s'est posée de savoir si l'erreur peut être une erreur sur sa propre prestation ? (exemple : on pense vendre une croûte, mais c'est un Picasso).

Pendant un temps, la jurisprudence a refusé que le vendeur invoque l'erreur, car c'est le risque d'art. Finalement, en 1930, la cour de cassation a admis l'erreur du vendeur sur sa propre prestation.

Si on ne l'avait pas admise, cela aurait permis à un expert de bernier un profane.

d) L'aléa chasse l'erreur

Cela consiste à dire qu'il est impossible de demander la nullité d'un contrat quand il y a incertitude affirmée par l'une ou l'autre des deux parties. Exemple : incertitude sur la provenance du tableau (affaire Fragonard). Le doute entre alors dans le champ contractuel et l'aléa chasse alors l'erreur.

L'article 1133 alinéa 2 du Code civil dispose que : « (...) **L'acceptation d'un aléa sur une qualité de la prestation exclut l'erreur relative à cette qualité** ».

e) L'erreur en cas de doute sur la réalité

Cas de figure où il y a une certitude quant à l'authenticité au moment de la vente, mais c'est après expertise que le doute est levé : « affaire Nicolas Poussin » arrêt du 22 février 1978.

Faits :

Au moment de la vente, l'expert affirme que ce n'est pas un Poussin. Ce n'est que par la suite qu'une nouvelle expertise indique que c'est un Poussin.

Le vendeur attaque en nullité pour erreur parce qu'il aurait vendu l'oeuvre plus cher si on lui avait dit que c'était un Poussin.

Pour qu'il y ait erreur, il faut une différence entre la conviction de départ et la réalité.

2. L'erreur sur la personne.

Le nouvel article 1134 indique que : « *L'erreur sur les qualités essentielles du cocontractant n'est une cause de nullité que dans les contrats conclus en considération de la personne* ».

Il s'agit d'une erreur sur l'identité d'une personne que l'on embauche ou à qui l'on souhaite accorder un avantage dans le cadre du contrat. (ex : homonymie prétend à confusion doit pouvoir entraîner la nullité du contrat dans l'hypothèse où cela consiste en une erreur sur la personne).

3. Le régime commun aux deux erreurs vice du consentement (erreur sur la substance de la chose et erreur sur la personne).

a) Les conditions de l'erreur

Pour rappel, il existe deux conditions pour que l'erreur soit prise en compte.

1) L'erreur doit être déterminante : pour l'erreur sur la chose, cette condition se confond avec l'exigence de la qualité substantielle. Pour l'erreur sur la personne, il faut que le contrat soit conclu intuitu personae (en considération d'une personne qui ne s'avère pas être la bonne personne).

2) L'erreur doit être excusable : La jurisprudence refuse d'annuler le contrat si l'erreur commise est trop grossière.

L'errans, à savoir celui qui a commis l'erreur, ne doit pas avoir été crédule, il a le devoir de s'informer. Le juge a un pouvoir souverain sur ce caractère inexcusable, appréciation in concreto (prise en compte de l'âge de l'errans, des qualités du contractant).

La présence d'une réticence dolosive rend néanmoins toujours excusable l'erreur.

Celui qui invoque l'erreur doit donc prouver sa conviction erronée. La jurisprudence a décidé qu'il fallait se placer au moment de la conclusion du contrat.

Il faut prouver que la conviction est erronée au moment où le juge statue. Il est possible d'utiliser des éléments postérieurs à la vente pour prouver l'erreur.

L'errans devra prouver par tous moyens que l'erreur est excusable, déterminante et qu'elle portait sur une qualité convenue par les parties.

b) La sanction de l'erreur

La sanction de l'erreur est la nullité relative. Elle protège le contractant qui s'est trompé en annulant le contrat.

c) Les erreurs indifférentes

Certaines erreurs n'ont pas d'effet sur le contrat. Elles sont dites indifférentes. Ce sont des erreurs portant sur les qualités non substantielles du contrat. Elles ne sont donc pas déterminantes de l'engagement du contractant.

Exemple : (Erreur sur la personne en dehors du cadre d'un contrat intuitu personae).

Erreur sur la valeur (ex : quand on paye trop cher un bien à cause d'un manque de vigilance).

Le nouvel article 1136 du Code civil dispose que : « *L'erreur sur la valeur par laquelle, sans se tromper sur les qualités essentielles de la prestation, un contractant fait seulement de celle-ci une appréciation économique inexacte, n'est pas une cause de nullité* ».

L'erreur sur les motifs est une erreur indifférente. Ce sont les raisons personnelles qui ont poussé une partie à conclure le contrat, dans l'hypothèse où ces raisons ne sont pas connues de la partie co-contractante.

Le nouvel article 1135 du Code civil dispose que : « *L'erreur sur un simple motif, étranger aux qualités essentielles de la prestation due ou du cocontractant, n'est pas une cause de nullité, à moins que les parties n'en aient fait expressément un élément déterminant de leur consentement. Néanmoins l'erreur sur le motif d'une libéralité, en l'absence duquel son auteur n'aurait pas disposé, est une cause de nullité* ».

L'erreur sur les motifs est refusée pour un problème de sécurité juridique car le contractant ne peut pas connaître les raisons secrètes pour lesquelles son contractant décide de s'engager.

On refuse l'erreur sur les motifs, même si les motifs en question sont déterminants pour une partie (arrêt du 13 février 2001, JCP 2001, I ; n°33).

Exception : l'erreur sur les motifs ne devient sanctionnable que si le motif est devenu interne au contrat et donc, s'il est entré dans le champ contractuel.

I. Le dol (nouvel article 1137 du Code civil)

A. Qu'est-ce que le dol ?

Le dol se définit comme une manœuvre frauduleuse destinée à induire une personne en erreur en vue d'obtenir son consentement pour la conclusion d'un contrat.

Le dol est donc **une erreur provoquée**.

L'article 1137 du Code civil dispose que « *Le dol est le fait pour un contractant d'obtenir le consentement de l'autre par des manœuvres ou des mensonges. Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie* ».

La victime a le choix d'agir sur le dol ou sur le fondement de l'erreur.

Le dol reste néanmoins plus facile à prouver car il y a des manœuvres dolosives (faits positifs)

L'erreur excusable est annulable, mais la réticence dolosive rend toujours excusable une erreur provoquée (arrêt du 21 février 2001).

L'erreur sur les qualités non substantielles ne pourra pas être rattrapée pour le dol car le dol ne sera, dans ce cas de figure, pas déterminant de l'engagement du contractant.

Le dol doit normalement être commis par une partie au contrat, mais le nouvel article 1138 du Code civil dispose désormais que : « Le dol est également constitué s'il émane du représentant, gérant d'affaires, préposé ou porte-fort du contractant. Il l'est encore lorsqu'il émane d'un tiers de connivence ».

Si les manœuvres du tiers sont constitutives d'une erreur sur la qualité substantielle, vous avez la possibilité d'agir aussi sur le fondement de l'erreur.

L'article 1139 du Code civil dispose que : « *L'erreur qui résulte d'un dol est toujours excusable ; elle est une cause de nullité alors même qu'elle porterait sur la valeur de la prestation ou sur un simple motif du contrat* ».

On admet donc l'erreur sur la valeur ou sur un simple motif quand elle est provoquée par un dol.

Dol et erreur sont deux vices du consentement complémentaires.

La sanction du dol a un double objectif :

1. Protéger le contractant victime d'une erreur
2. Sanctionner l'auteur du dol (aspect délictuel du dol)

Elle entraîne donc :

1. La nullité relative afin de protéger le consentement
2. L'octroi de dommages-intérêts de façon plus aisée qu'en matière d'erreur

B. Les faits constitutifs du dol

Il s'agit d'un acte positif et intentionnel commis en vue de tromper (ex : rédaction d'un faux).

La jurisprudence a admis que le dol puisse être constitué par de simples mensonges.

Il y a néanmoins un seuil de tolérance quant aux mensonges puisque la jurisprudence autorise le *dolus bonus* (cf le bon dol). Le mensonge commercial. L'emploi de termes tels que « Le meilleur », « le plus joli », « le plus etc » n'est pas sanctionnable au titre du dol.

Ce bon dol est néanmoins de moins en moins admis en vertu du mouvement de protection des consommateurs.

On tiendra compte de la personnalité du contractant et de ses compétences pour apprécier la présence du dol.

Le silence est-il constitutif d'un dol ?

Pendant longtemps le silence n'était pas constitutif d'un dol, mais depuis un arrêt du 19 mai 1958, on admet que le silence soit constitutif d'un dol. Il s'agit d'une réticence dolosive.

Le fondement est l'exigence de contracter de bonne foi posée par le nouvel article 1104 du Code civil qui dispose que : « *Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public* ».

L'article 1137 alinéa 2 du Code civil dispose que : « *Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie* ».

Pour apprécier à partir de quel moment le silence devient dolosif, le juge vérifie :

1. si la personne trompée avait les moyens de s'informer. Cela met à la charge du contractant, une obligation de s'informer.
2. si la personne qui a gardé le silence était tenue d'une obligation d'information

La Cour de cassation a établi une corrélation entre l'obligation d'information et la reconnaissance de la réticence dolosive qui a été confirmé par l'avènement du nouvel article 1137 alinéa 2 du Code civil.

C. Les conditions de l'annulation pour dol

Il existe quatre conditions à l'annulation pour dol :

1. Le caractère excusable de l'erreur provoquée

On ne va pas sanctionner le dol lorsque le contractant a fait preuve de naïveté excessive.

2. Le caractère déterminant du dol.

En vertu de l'article 1137 du Code civil, pour obtenir la nullité, la partie lésée doit prouver que sans le dol, elle n'aurait pas donné son consentement.

Certains dols non déterminants n'entraînent pas l'annulation :

- le dolus bonus (mensonges sans incidence)
 - le dol incident (sans ce dol, le contrat aurait quand même été conclu mais à des conditions différentes). Ex : souvent à cause du prix.
- Le dol incident n'entraîne pas d'annulation du contrat, mais donne droit à l'octroi de dommages-intérêts.

3. Le caractère intentionnel du dol.

Il faut que l'auteur du dol ait eu l'intention de tromper votre consentement. Il n'y aura pas nullité s'il y a eu négligence ou ignorance dans les renseignements donnés.

4. L'auteur du dol.

L'article 1137 du Code civil mentionne des manœuvres ou des mensonges pratiqués par l'une des parties.

Principe :

Cela signifie que si un tiers est à l'origine du dol, le contrat ne pourra pas être annulé pour dol.

Il reste à la partie contractante, l'annulation pour erreur, si celle-ci est substantielle.

Une action est possible contre le tiers en question afin d'obtenir des dommages-intérêts.

Exceptions :

L'article 1138 du Code civil dispose que : « *Le dol est également constitué s'il émane du représentant, gérant d'affaires, préposé ou porte-fort du contractant. Il l'est encore lorsqu'il émane d'un tiers de connivence* ».

NB : Le dol d'un tiers permettra d'annuler le contrat sur le fondement du dol si ce tiers est le représentant d'une partie (cela vaut comme s'il y avait dol du contractant) ou lorsque le contractant est complice du dol commis par un tiers.