

Comment les contrats sécurisent-ils les relations avec les partenaires ?

Thème 1 du programme, deuxième question : comment les contrats sécurisent-ils les relations avec les partenaires ? Chaque relation de l'entreprise avec ses fournisseurs, ses clients ou ses prestataires repose sur un contrat. Ce chapitre présente les principes du droit des contrats et leur évolution, la négociation, la formation du contrat et ses conditions de validité, les clauses qui répartissent les risques, puis les sanctions de l'inexécution, à partir des situations de Vélocité, des Jardins de Tessier et de Kooma.

Le contrat et ses principes

Un **contrat** est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations. Il est l'outil juridique par lequel l'entreprise sécurise ses relations avec ses partenaires : fournisseurs, clients, banque, bailleur, prestataires. Le droit des contrats, réformé en 2016, repose sur trois principes.

Principe	Contenu	Exemple
Liberté contractuelle	Chacun est libre de contracter ou non, de choisir son cocontractant et de fixer le contenu du contrat, dans les limites de l'ordre public	Vélocité choisit librement son fournisseur de batteries et négocie les délais
Force obligatoire	Le contrat légalement formé tient lieu de loi aux parties : il doit être exécuté et ne peut être modifié ou révoqué que d'un commun accord	Le magasin qui a commandé 20 vélos doit les payer même si la mode a changé
Bonne foi	Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi ; cette règle est d'ordre public	Un fournisseur ne peut pas cacher un retard prévisible de livraison

On distingue le **contrat de gré à gré**, dont les stipulations sont négociables, et le **contrat d'adhésion**, qui comporte un ensemble de clauses non négociables déterminées à l'avance par l'une des parties (abonnement, conditions générales d'une plateforme, contrat type d'un distributeur). Le contrat est **synallagmatique** quand chaque partie s'oblige envers l'autre (vente), **consensuel** quand il se forme par le seul échange des consentements (principe), **solennel** quand un écrit est exigé à peine de nullité (vente immobilière).

L'évolution du droit des contrats : la protection de la partie faible

Le principe d'égalité des contractants est complété par la **protection de la partie faible** : le droit corrige les déséquilibres de force ou d'information entre les parties.

- **Entre professionnel et consommateur** : le code de la consommation impose une information précontractuelle, un droit de rétractation de 14 jours pour la vente à distance, la garantie légale de conformité de 2 ans, et répute non écrites les clauses abusives.
- **Dans les contrats d'adhésion**, même entre professionnels : toute clause non négociable qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties est réputée non écrite.
- **Obligation générale d'information** : celle des parties qui connaît une information déterminante pour le consentement de l'autre doit la lui révéler, dès lors que l'autre l'ignore légitimement.
- **Entre entreprises** : délais de paiement plafonnés (60 jours en principe), pénalités de retard obligatoires.

Exemple. Kooma vend des abonnements à des particuliers par son application : chaque client dispose de 14 jours pour se rétracter et doit être informé du prix total et de la durée.

La période précontractuelle : pourparlers, offre, acceptation

Avant le contrat, les parties **négocient**. Cette période précontractuelle obéit à des règles qui engagent déjà la responsabilité de chacun.

Étape	Définition	Régime
Pourparlers	Négociations libres, sans engagement de conclure	Liberté de rompre, mais de bonne foi : la rupture brutale ou abusive est sanctionnée par des dommages-intérêts (frais engagés, jamais le gain espéré)
Offre	Proposition ferme (volonté d'être lié) et précise (éléments essentiels : objet, prix)	Ne peut être rétractée avant le délai fixé ou un délai raisonnable ; la rétractation fautive engage la responsabilité ; elle est caduque à l'expiration du délai ou si l'offrant décède
Acceptation	Manifestation de volonté conforme à l'offre	Forme libre sauf exception ; le silence ne vaut pas acceptation sauf usages ou relations d'affaires ; une acceptation modifiée est une contre-offre
Confidentialité	Les informations confidentielles échangées pendant la négociation ne peuvent être utilisées ni divulguées	Responsabilité de celui qui les utilise sans autorisation

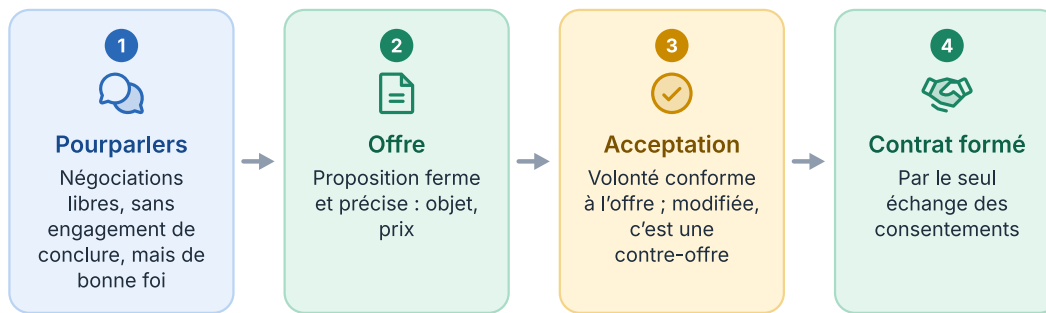


Schéma 1. De la négociation au contrat : les pourparlers sont libres mais loyaux, l'offre ferme et précise, l'acceptation conforme.

Exemple. Vélocité négocie pendant trois mois avec un fabricant de moteurs, lui fait réaliser des prototypes à ses frais, puis rompt sans explication la veille de la signature pour un concurrent moins cher. La liberté de ne pas contracter est respectée, mais la rupture, après avoir fait croire à la conclusion certaine, est abusive : le fabricant obtient le remboursement des frais de prototypes, non la marge qu'il espérait.

La formation du contrat : les conditions de validité

Pour être valable, un contrat doit réunir trois **conditions de validité** : le consentement des parties, leur capacité de contracter, un contenu licite et certain. Un contrat qui ne les réunit pas est **nul** : il est anéanti rétroactivement, comme s'il n'avait jamais existé, et les prestations sont restituées.

Condition	Contenu	Sanction
Consentement	Il doit exister (offre et acceptation) et être libre et éclairé : exempt d'erreur, de dol et de violence	Nullité relative, demandée par la partie protégée dans les 5 ans
Capacité et pouvoir	Les mineurs non émancipés et les majeurs protégés sont incapables de contracter seuls ; une société n'est engagée que par ses représentants (dirigeants, mandataires)	Nullité ; inopposabilité à la société d'un contrat signé sans pouvoir
Contenu licite et certain	L'objet de l'obligation est déterminé ou déterminable ; le contrat ne déroge pas à l'ordre public (pas de vente de produit interdit, pas de clause contraire au droit de la concurrence)	Nullité absolue, invocable par tout intéressé

Le contrat est en principe **consensuel** : il se forme par le seul échange des consentements. L'écrit n'est exigé qu'à titre de preuve au-delà de 1 500 € entre non-commerçants (entre commerçants, la preuve est libre), ou à peine de nullité pour les contrats solennels. Entre professionnels, un devis accepté ou un courriel d'accord suffit à former le contrat et à le prouver.



Schéma 2. Les trois conditions de validité du contrat et la nullité qui sanctionne leur absence.

Les vices du consentement

Le consentement doit être **libre et éclairé**. Trois **vices du consentement** permettent de demander la nullité du contrat.

Vice	Définition	Conditions	Exemple
Erreur	Fausse représentation de la réalité par l'une des parties	Porte sur les qualités essentielles de la prestation ou du cocontractant ; doit être excusable ; l'erreur sur la valeur ou sur les motifs n'est pas une cause de nullité	Les Jardins de Tessier achètent un tracteur en croyant qu'il est homologué pour la route
Dol	Tromperie volontaire : manœuvre, mensonge ou dissimulation d'une information déterminante	Doit émaner du cocontractant ; rend toujours excusable l'erreur qu'il provoque ; donne droit à des dommages-intérêts	Un vendeur de logiciel cache que la licence expire dans six mois
Violence	Contrainte physique ou morale, ou abus de l'état de dépendance de l'autre partie pour obtenir un avantage manifestement excessif	La contrainte doit être illégitime ; la menace d'une action en justice n'est pas une violence	Un fournisseur unique menace de couper les livraisons pour imposer une hausse de 40 %

La **nullité** pour vice du consentement est relative : seule la victime peut l'invoquer, dans un délai de 5 ans à compter de la découverte de l'erreur ou du dol, ou de la fin de la violence. La victime peut aussi confirmer le contrat et demander seulement des dommages-intérêts.

Les clauses qui sécurisent le contrat

Le contenu du contrat est organisé en **clauses**. Les clauses essentielles fixent l'objet, le prix et le délai ; les autres aménagent les risques. Le choix des clauses est l'outil principal de sécurisation : chacune répond à un risque identifié.

Clause	Objet	Risque couvert	Limite
Prix et révision	Montant, modalités de paiement, indexation	Hausse des coûts, retard de paiement	Indice de révision licite et lié à l'objet du contrat
Délai et pénalités de retard	Date d'exécution ; indemnité forfaitaire par jour de retard (clause pénale)	Retard de livraison ou de paiement	Le juge peut réduire une pénalité manifestement excessive ou dérisoire
Réserve de propriété	Le vendeur reste propriétaire jusqu'au paiement complet	Impayé, faillite de l'acheteur	Doit être écrite et acceptée au plus tard à la livraison
Exclusivité	Un seul fournisseur, un seul distributeur ou un territoire réservé	Concurrence entre distributeurs, dépendance	Durée limitée (10 ans au plus pour l'exclusivité d'approvisionnement), proportionnée
Limitation ou exonération de responsabilité	Plafonne ou exclut l'indemnisation due en cas d'inexécution	Litiges coûteux	Inefficace en cas de faute lourde ou dolosive ; réputée non écrite si elle vide l'obligation essentielle de sa substance ; interdite envers les consommateurs
Résolution (clause résolutoire)	Fin du contrat de plein droit en cas de manquement défini, après mise en demeure	Partenaire défaillant	Doit préciser les manquements visés

Exemple. Les Jardins de Tessier commandent 12 000 € HT de poteries à un fabricant, livraison sous quatre semaines, clause pénale de 1 % du montant par semaine de retard, plafonnée à 5 %. Trois semaines de retard donnent $12\,000 \times 1\% \times 3 = 360$ € de pénalité, sous le plafond de 600 €. Sans clause pénale, M. Tessier devrait prouver son préjudice (ventes manquées) pour obtenir réparation.

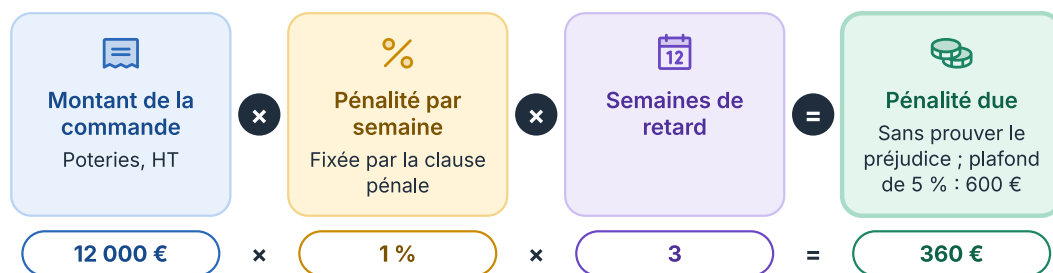


Schéma 3. La clause pénale des Jardins de Tessier : une commande de 12 000 € HT, 1 % par semaine de retard, trois semaines de retard, sous le plafond de 5 % (600 €).

Les effets du contrat et les sanctions de l'inexécution

Le contrat produit ses **effets** entre les parties (force obligatoire) et seulement entre elles (effet relatif : il ne crée ni droit ni obligation pour les tiers). Lorsqu'une partie n'exécute pas ou exécute mal son obligation, le créancier dispose de cinq **sanctions de l'inexécution**, qu'il peut cumuler lorsqu'elles sont compatibles ; des dommages-intérêts peuvent toujours s'y ajouter.

Sanction	Contenu	Conditions	Exemple
Exception d'inexécution	Refuser d'exécuter sa propre obligation tant que l'autre n'exécute pas la sienne	Inexécution suffisamment grave ; sans passer par le juge	Vélocité suspend le paiement d'un lot de batteries non livré
Exécution forcée en nature	Obliger le débiteur à exécuter (livrer, réparer, remplacer)	Après mise en demeure ; sauf impossibilité ou disproportion manifeste	Remplacement des cadres défectueux
Réduction du prix	Accepter une exécution imparfaite en payant moins	Après mise en demeure ; proportionnelle au défaut	Plants partiellement abîmés payés 70 %
Résolution	Anéantissement du contrat : par clause résolutoire, par notification du créancier (inexécution grave) ou par le juge	Mise en demeure préalable en général ; restitutions	Fin du contrat avec un prestataire qui ne livre jamais le logiciel
Dommages-intérêts	Réparation du préjudice causé par l'inexécution ou le retard	Préjudice prévisible lors du contrat ; pas de responsabilité en cas de force majeure (événement imprévisible, irrésistible, extérieur)	Perte de marge sur les vélos non livrés

La **mise en demeure** (lettre recommandée sommant d'exécuter) est le préalable de la plupart des sanctions. La **force majeure** exonère le débiteur : empêchement temporaire, obligation suspendue ; empêchement définitif, contrat résolu de plein droit.

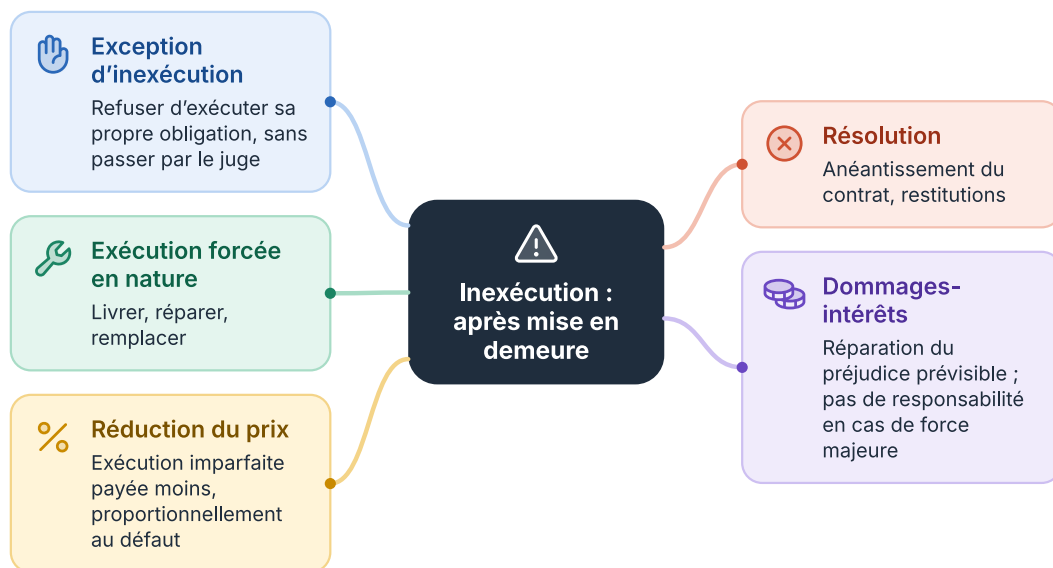


Schéma 4. Face à l'inexécution, le créancier choisit parmi cinq sanctions, cumulables si elles sont compatibles, le plus souvent après mise en demeure.

Méthode : répondre à une question de CEJM

En droit, la réponse attendue suit le **syllogisme juridique** : les faits sont qualifiés, la règle est énoncée, puis appliquée au cas, pour aboutir à une conclusion.

1. **Qualifier les faits** : traduire la situation en termes juridiques (offre, acceptation, clause pénale, dol, inexécution...) et identifier le problème de droit posé.
2. **Énoncer la règle** : définir la notion et donner les conditions ou effets prévus par le droit (sans citer d'article, mais avec le vocabulaire exact).
3. **Appliquer au cas** : confronter chaque condition aux faits du dossier, en citant les documents.
4. **Conclure** : répondre à la question (le contrat est-il valable, la sanction est-elle possible, que conseiller à l'entreprise).

Exemple de question. « Les Jardins de Tessier peuvent-ils réclamer la pénalité de 360 € au fabricant de poteries ? » **Réponse rédigée.** Le contrat comporte une clause pénale, c'est-à-dire une clause qui fixe à l'avance et forfaitairement l'indemnité due en cas d'inexécution ou de retard. En vertu de la force obligatoire du contrat, cette clause s'impose aux parties ; le créancier n'a pas à prouver son préjudice, mais il doit mettre le débiteur en demeure, et le juge peut modérer une pénalité manifestement excessive. En l'espèce, la livraison prévue sous quatre semaines est intervenue trois semaines plus tard ; la clause prévoit 1 % par semaine, soit 360 €, montant inférieur au plafond de 5 %. Rien ne révèle une force majeure. M. Tessier peut donc, après mise en demeure, exiger 360 € ou la retenir sur le prix si le contrat l'autorise ; il conserve en outre la possibilité de demander des dommages-intérêts complémentaires s'il prouve un préjudice supérieur, sous réserve des termes de la clause.

Erreurs à éviter : conclure sans qualifier ; oublier les conditions d'application (mise en demeure, force majeure) ; confondre nullité (défaut de formation) et résolution (inexécution).

L'essentiel à retenir

- Trois principes : liberté contractuelle, force obligatoire, bonne foi ; le droit protège la partie faible (consommateur, adhérent à un contrat d'adhésion, obligation d'information, imprévision).
- Le contrat se forme par la rencontre d'une offre ferme et précise et d'une acceptation conforme ; les pourparlers sont libres mais loyaux.
- Conditions de validité : consentement libre et éclairé (erreur, dol, violence), capacité et pouvoir, contenu licite et certain ; sanction : la nullité, dans les 5 ans.
- Les clauses (pénalités, réserve de propriété, exclusivité, limitation de responsabilité, résolutoire) répartissent les risques ; en cas d'inexécution : exception d'inexécution, exécution forcée, réduction du prix, résolution, dommages-intérêts.