

Cas pratique droit des obligations (révision partiel lundi)

Par **killon**, le **05/01/2008** à **15:29**

Bonjour à toutes et à tous

Voici un cas pratique que j'ai résolu mais j'aimerais avoir si je suis sur le bon chemin. C'est assez urgent car lundi j'ai mon partiel de civil. Aidez moi svp.

SUJET

Magalie souhaite acheter une maison. Prenant conscience de la complexité du droit, elle vous soumet le contrat qu'elle a signé, le 15 mars avec le propriétaire de la maison, M.Ravi. Sous le terme « compromis » il est stipulé que le vendeur s'engage à vendre et que magalie s'engage à acheter la maison pour le prix de 200 000 euros. Le compromis comprend des clauses :

- Les parties s'engagent à signer l'acte authentique devant maître Régent, notaire, au plus tard le 15 juillet
- Une condition suspensive d'obtention d'un prêt bancaire est stipulée, Magalie ne disposant pas de la somme. Devant les difficultés financières de sa mère elle souhaite renoncer à l'opération bien qu'ayant obtenu le prêt demandé. Convoqué à la signature de l'acte authentique par maître Régent, elle décide de ne pas s'y rendre. Elle vous demande conseil.

Introduction

L'art 1108 Cc pose 4 conditions essentielles pour la validité d'une convention à savoir : le consentement de la partie qui s'oblige, sa capacité de contracter, l'objet certain qui forme la matière de l'engagement et une cause licite dans l'obligation. On peut d'or et déjà ne pas s'occuper de la capacité de contracter car ici aucun des deux intéressés n'est sous l'emprise d'un trouble mental, l'objet semble certain (il est possible et il est déterminé) et la cause ici existe et rend le contrat valable. Concernant notre cas on va donc étudier le consentement de la partie qui s'oblige.

1/ L'obligation affectée d'une condition

La condition est un événement futur mais incertain. Ex : j'achèterai cette maison si j'obtiens un prêt (Magalie va obtenir ce prêt).

[Il y a la condition résolutoire = si l'évènement futur et incertain arrive, le contrat disparaît rétroactivement.]

S'il y a une condition suspensive, elle repousse la naissance de l'obligation. Ici c'est la création de l'obligation qui dépend de l'évènement. Ex : si je dis que j'achète une maison grâce à un prêt. Dans un 1er temps on ne sait pas si la condition va se réaliser et donc si l'obligation existera, pour l'instant elles ne sont pas nées. A un moment le banquier répond par

oui et non. Si elle dit non il n'y a pas eu d'obligation car l'évènement ne s'est pas passé. Si la banque dit oui, l'évènement s'est réalisée, la condition existe et le contrat va exister. Le contrat existera rétroactivement c'est-à-dire qu'il existe depuis le début. Si la condition se réalise la condition est réputée née rétroactivement. Si la condition ne se réalise pas, l'obligation n'a jamais existée.

Or ici la condition se réalise puisque la banque accepte le prêt. Magalie va donc disposer de la somme.

2/ Le terme « compromis »

La détermination d'une offre :

Tout d'abord, l'offre semble ferme et précise. Pour qu'il y ait contrat il faut l'existence d'un consentement. Le processus le plus simple et classique est qu'une personne propose la conclusion d'un contrat et que l'autre accepte.

Concernant l'offre, c'est une « proposition de contracter ferme et précise en ce qu'elle comprend tous les éléments essentiels du contrat projeté ». N'est pas une offre une proposition ou il y a des réserves. La jurisprudence considère qu'il peut y avoir deux éléments essentiels du contrat projeté : les éléments objectivement essentiels. Pour le contrat de vente (Art 1583) les éléments objectivement essentiels sont la chose et le prix de vente. Ici c'est bien le cas puisque Monsieur Ravi propose une maison à 200 000 euros. Il y a des éléments subjectivement essentiels du contrat que la loi ne détermine pas comme essentiel mais que moi je considère important. Or ici il n'y a rien qui nous indique qu'il y ait des éléments subjectivement essentiels.

M.Ravi souhaite vendre sa maison pour la somme de 200 000 euros. L'offre de M.Ravi semble tout à fait valable et on ne pourra pas chercher à la contester.

La détermination de l'acceptation :

Accepter une offre c'est manifester sa volonté de conclure le contrat proposé aux conditions essentielles proposées. Ici le problème de la rencontre de l'offre et de l'acceptation avec des contrats entre absent ne semble pas se poser puisque les deux partis sont en présence l'une de l'autre.

Ici aussi il ne semble pas possible de parler d'un pourparler qui est une proposition émanant de quelqu'un d'entrer en discussion. Ici ces pourparlers ne donnent naissance à aucune obligation de contracter, le principe étant que chaque partie à la négociation reste libre d'y mettre fin lorsqu'elle l'estime nécessaire. (Attention le pourparler ne doit pas être entaché d'abus ou de faute). Cette invitation à entrer en pourparler semble avoir été franchie puisque nos deux partis en sont à un « compromis » de vente.

Dans notre cas nous sommes face à un contrat préparatoire qu'il va falloir déterminer. En effet il existe différents contrats préparatoires.

*Le 1er appelé pacte de préférence est un préliminaire à une éventuelle négociation contractuelle. C'est une promesse faite à une personne par une autre, qui l'accepte, de lui offrir en priorité la conclusion d'un contrat. Ici c'est je vous promets de vous proposer la vente de ma maison avant de l'offrir à quelqu'un d'autre. Ici le promettant s'oblige seulement à offrir en priorité au bénéficiaire par exemple la maison qu'il s'est décidé de vendre. S'il ne le faisait pas il engagerait sa responsabilité et s'exposerait à devoir payer des dommages et intérêts. Ici le bénéficiaire reste libre soit d'accepter cette offre soit de la refuser ou bien même à la discuter (la contre proposition). Ce 1er contrat préparatoire ne semble pas concerner notre cas.

*Le 2e est l'accord de principe ou les parties s'engagent à poursuivre leurs négociations pour aboutir à la conclusion d'un contrat dont les conditions restent à définir. Il n'y a aucune

obligation de contracter mais seulement une obligation de négocier de bonne foi. (On pourra obtenir des dommages et intérêt si cela est violé). Ce 2e type de contrat préparatoire ne semble lui aussi ne pas correspondre a notre cas.

*Le 3e type de contrat préparatoire est : les promesses de contrat. On est de plus en plus proche de la conclusion des contrats finals. On distingue la promesse unilatérale de contrat et la promesse synallagmatique.

-Promesse unilatérale de contrat = l'un des partis à savoir le promettant s'engage envers l'autre parti appelé le bénéficiaire à conclure le contrat final. Ici seul le promettant s'engage. Le bénéficiaire lui ne s'est pas engagé, il ne sait pas s'il conclura ou non le contrat. Il bénéficie donc d'une option. Si je décide d'acheter je vais lever l'option donc ici le contrat de vente sera conclu, c'est l'acceptation de la vente. Mais je peux aussi décider de ne pas acheter, je ne lève pas l'option et le contrat de vente n'est pas conclu. Que se passe t-il si le promettant disait à un moment qu'il ne veut plus vendre ? La cour de cassation donne une réponse discutable : arrêt du 15/12/1993, elle décrète qu'en cas de révocation par le promettant de sa promesse il n'y avait que l'inexécution d'un obligation de faire et donc la seule sanction est l'allocation des dommages et intérêts. Cette position est juridiquement intenable peut être que le bénéficiaire voulait avoir son bien et non pas des dommages et intérêts. Il devrait y avoir inefficacité et annulation de la vente à un tiers mais ce n'est pas le cas. Dans notre cas il semble une fois encore qu'on ne soit pas devant un tel cas.

Il reste l'autre sorte de promesse à savoir le contrat conditionnel qui est le plus achevé des contrats préparatoires. Ici, le contrat projeté est conclu les parties ayant accordé leurs volontés sur els éléments qui le constituent mais il l'est sous la condition que survienne tel évènement précisément défini. Dans notre cas concernant la vente de la maison de 200 000 euros, ça sera possible que si 'l'acheteur obtient le prêt. Or ici il est indiqué que la banque accorde le prêt, donc la condition s'est réalisée. Concernant notre cas on se retrouve bien devant une promesse synallagmatique = contrat par lequel les deux partis s'engage à conclure le contrat final. Ici il est bien dit que M.Ravi s'engage à vendre son bien et que Magalie s'engage à me l'acheter. Ici il n'y a pas de différence avec la conclusion d'un contrat ?Ce contrat se confond avec le contrat final dès lors que celui-ci est un contrat consensuel car il y a accord de volonté. Art 1589 Cc pour la vente : « la promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement réciproque des deux partis sur la chose et sur le prix ». Son intérêt n'a que lorsque le contrat final soit le respect de la chose (formel) soit la remise de la chose (contrat réel). Il y a un contrat conclu mais le contrat final se fera sur le respect de la finalité et sur la remise de la chose. Il y a déjà un engagement de la promesse synallagmatique.

Conclusion

Magalie semble ne plus vouloir de la maison, elle décide de ne pas se rendre face au notaire. De plus la clause contenant la réalisation de la condition suspensive à savoir l'obtention d'un prêt bancaire a été réalisé. Sa situation juridique semble claire, il y a inexécution et donc il y aura que des dommages et intérêts. Magalie devra payer des dommages et intérêts à M.Ravi.

SUJET 2

Mme Jude souhaite acquérir une maison de campagne. Elle fait le tour des petites annonces parues dans les journaux et tombe sur la maison de ses rêves. Enthousiasmée par la visite, elle signe, le 15 novembre 2005 un document intitulé « compromis de vente ». Il est stipulé que le vendeur s'engage à vendre ; que le prix de vente est fixé à 200 000 euros ; de son côté Magalie a versé une somme de 50 000 euros qui sera définitivement acquise au propriétaire si elle décidait de na pas acheter dans un délai de 3 mois. Après réflexion, elle constate que

ses finances ne lui permettent pas une dépense aussi importante. Elle vous interroge sur sa situation juridique.

Je voudrai savoir si ce cas est le même l'autre ou s'il y a des choses différentes à constater. Mme Jude peut elle récupérer ses 50 000 euros ? Est-ce là aussi une promesse synallagmatique ?

Merci à vous.