

## Cas Pratique - Obligations

Par **Eckow**, le **01/10/2014** à **09:02**

Bonjour, j'ai actuellement un cas pratique à réaliser pour vendredi, j'ai commencé à le travailler, mais en obligations, face au "peu" d'articles à porter de mains, je suis un peu perturbé. Voici le cas pratique en question:

[citation]Mr Lajoie est garagiste et vend, à des particuliers ou des entreprises, divers types de véhicules. Le 28 juin 2014, mr Antoine, dirigeant une entreprise de bâtiment, manifeste son intérêt pour cinq camionnettes afin de renouveler les siennes vieillissantes. Mais avant d'acheter les véhicules, Mr Antoine veut s'assurer que Mr Lajoie récupérera ses anciens véhicules avec une reprise intéressante. Ce même jour il envoie alors un fax dans lequel il précise qu'il est d'accord pour l'achat des cinq camionnettes au prix proposé par Mr Lajoie mais demande que ses anciens véhicules soient repris par le garagiste pour un prix global de 50 000 euros.

Le 6 juillet 2014, Mr Lajoie confirme la commande pour la vente des cinq camionnettes mais ne dit rien sur le montant de la reprise.

Le 20 juillet, Mr Lajoie envoie un fax proposant une reprise de 40 000 euros.

Le 30 juillet, Mr Lajoie envoie un autre fax refusant finalement la commande de Mr Antoine et invoquant une réponse trop tardive de sa part.

Mr Antoine, qui était intéressé par la commande, vient vous trouver pour savoir ce qu'il peut faire.[/citation]

Voici ce que j'ai pu en conclure, il s'agit du stade précontractuel donc pas d'obligation sauf si rupture abusive de pourparlers. Le 6 juillet quand l'offrant confirme la commande, cela vaut pour une acceptation de l'offre, donc donne naissance à des obligations.

Les 10 jours de non-réponse de Mr Antoine ne constituent pas un motif valable de rupture.

Les règles de droit que je peux apporter seraient très limitées... Je n'ai qu'une jurisprudence de la cour de cassation de 2008 qui affirme que l'offrant ne peut se rétracter si un délai est apposé à l'offre, et que l'offre est valable durant un délai raisonnable de 5 ans. Ainsi la sanction de ce pourvoi en cassation est de faire comme si le contrat est tout de même conclu. Ainsi Mr Antoine pourrait tout de même obtenir ses camionnettes et sa reprise de 50 000 euros.

On peut invoquer l'article 1382 pour espérer des dommages et intérêts causés par des préjudices, comme des déplacements ou autre.

L'article 1101 quant au contrat et aux pourparlers.

Mais je ne vois pas plus ?

Par **gregor2**, le **01/10/2014** à **13:28**

re-bonjour,

ce cas pratique est en effet intéressant.

[citation]j'ai commencé à le travailler, mais en obligations, face au "peu" d'articles à porter de mains, je suis un peu perturbé.[/citation] A juste titre puisqu'il n'existe aucun article quant au mécanisme de formation du contrat.

Il ne faut pas oublier que dans un cas pratique il n'y a pas que la solution qui est importante, il y a également la réflexion.

Le point clé est évidemment celui ci : y a-t-il contrat ou non ? Si oui alors le garagiste doit acheter les anciens véhicules à 50.000 euros. Si non, personne n'est engagé à rien, le garagiste repart avec ses véhicules neufs et le "client" repart avec ses véhicules anciens.

Que savez vous sur le moment de la formation d'un contrat ?

C'est au moment où une acceptation qui revêt certains caractères épouse une offre qui elle même doit revêtir certains caractères. C'est la déconstruction psychologique de la formation d'un contrat. Seulement voilà, parfois il y a des contre-offres qui viennent rendre plus difficile l'appréciation du moment de la formation.

Si je devais faire une phrase d'introduction c'est ce que j'exprimerai.

[citation]donc pas d'obligation sauf si rupture abusive de pourparlers. [/citation] Oui mais attention ce n'est pas une obligation de nature contractuelle.

[citation]Je n'ai qu'une jurisprudence de la cours de cassation de 2008 qui affirme que l'offrant ne peut se rétracter si un délai est apposé à l'offre, et que l'offre est valable durant un délai raisonnable de 5 ans.[/citation]

Attention le "délai raisonnable" n'est pas toujours de cinq ans, il est apprécié par les juges du fond.

Ici il ne faut pas se poser la question du délai, tout est rapide.

Attention également, tu dis :

[citation] il s'agit du stade précontractuel donc pas d'obligation [/citation][citation]cela vaut pour une acceptation de l'offre, donc donne naissance à des obligations. [/citation]

[citation] Ainsi Mr Antoine pourrait tout de même obtenir ses camionnettes et sa reprise de 50 000 euros.[/citation]

Soit une chose et son contraire, on est au stade pré-contractuel ou il y a eu acceptation et donc contrat ?

De plus si comme tu dis il y a eu acceptation (et donc formation du contrat) il n'est plus

possible de parler de rupture de pourparlers et encore moins de rupture de contrat.

Il y n'y a pas d'articles sur ce point mais de la jurisprudence,

je repasserai plus tard pour la citer, en attendant il faut trancher : contrat ou pas ? ;)

Par **Eckow**, le **01/10/2014 à 17:26**

Merci beaucoup pour cette réponse bien détaillée, ça m'aide d'ailleurs à organiser mes idées, chose qui n'est pas toujours évidente face à pages et des pages de cours !

**L'acceptation, est censée être une manifestation de volonté de s'engager précisément dans les termes de l'offre.** Il est difficile à déterminer si cela valait pour une acceptation, mais la commande des véhicules et le silence à propos de la reprise à 50 000 euros serait plutôt à interpréter comme une réserve de la part de l'offrant. Ce qui se manifeste d'ailleurs par la contre-offre de 40 000 euros.

Ce serait donc précisément sur ce point, que la subtilité du cas pratique se trouverait.

Ainsi dans une juridiction, un juge aurait jusque là tendance à débouter le requérant.

Mais, le fait de déclarer que la commande est confirmée tend à faire croire que le contrat va bien se réaliser. En ce sens, l'article 1134 du Code Civil précise que même en phase de pourparlers, le principe de bonne foi est de rigueur. La faute serait dans la déloyauté. Cependant, l'imprécision des termes ne permet pas d'établir qu'il y ait eu contrat, et donc pas d'obligation. Le contrat n'aurait donc aucune chance de voir le jour, à moins que le garagiste ne change d'avis. Mr Antoine ne peut espérer que des dommages et intérêts s'il prouve qu'il y en a eu.

Par **gregor2**, le **02/10/2014 à 13:20**

[citation] En ce sens, l'article 1134 du Code Civil précise que même en phase de pourparlers, le principe de bonne foi est de rigueur.[/citation]

L'alinéa trois ne parle pas de pourparlers, [citation]Elles doivent être **exécutées** de bonne foi.[/citation], il ne parle QUE de l'[s]exécution[/s] des conventions. Il faut bien séparer ces différentes phases.

**L'offre** est une proposition **ferme** (sans réserves) et **précise** (i.e. elle révèle les éléments essentiels du contrat) de conclure un contrat à des conditions déterminées par l'offrant".

En l'espèce il y a manifestement une offre.

Cette offre doit être maintenue pendant le délai qu'elle fixe, et si elle n'en fixe pas elle doit être

maintenue pour un délai raisonnable (jurisprudence à citer).

**L'acceptation** doit épouser l'offre (ne pas contenir de contre-proposition) pour entraîner la formation du contrat.

En l'espèce le garagiste a eu un comportement quelque peu ambigu. Il a gardé le silence, commencé à exécuter le contrat puis fait une contre offre.

Par principe le silence ne vaut pas acceptation. Les cas classiques où il peut valoir acceptation sont : l'offre dans l'intérêt exclusif du destinataire, les relations suivies d'affaires et s'il existe des usages dans ce sens.

A ces trois exceptions vient s'ajouter une décision de la Cour de cassation qui dit que le silence vaut acceptation lorsque "les circonstances permettent de donner à ce silence la signification d'une acceptation".

Cette acceptation peut être expresse (ici ce n'est clairement pas le cas) ou tacite qui est déduite des circonstances de l'espèce. Ici le garagiste commence à exécuter le contrat, un juge peut clairement y voir une acceptation (qui peut se déduire du comportement du destinataire de l'offre) et donc forcer le juge à racheter les véhicules à 50.000 euros. ("l'offre doit être prise dans son entier et le bénéficiaire d'une promesse ne peut faire son choix pour ne retenir que ceux qui lui sont favorables")

[citation]Mr Antoine, qui était intéressé par la commande, vient vous trouver pour savoir ce qu'il peut faire.[/citation] Comme on ne sait pas ce qui l'intéressait (peut être qu'il était quand même intéressé par les 40.000 euros)

Si jamais on considère qu'il y a un accord sur le principal (la vente des camions neufs) mais pas sur les obligations accessoires (le rachat des anciens camions), on peut considérer que le garagiste a accepté le principe mais fait une contre offre qu'il est obligé de maintenir dans un délai raisonnable "nécessairement contenu dans toute offre" (il faut alors discuter ce délai raisonnable) et donc Mr Antoine pourrait acheter les camions et vendre les siens à 40.000 euros.

Pour le reste la sanction de rupture de pourparlers est fondée sur la responsabilité délictuelle, pas sur la responsabilité contractuelle.

désolé pour le côté "survol" du cas mais je ne peux trop rester -