



Cas pratique droit des contrats

Par **ciaobella**, le **28/09/2008** à **10:18**

Bonjour à toutes et à tous, me voila encore devant un cas pratique des plus corsé, je ne sais pas par quels bouts le prendre....

voici l'énoncé, fort long, je vous le concède mais n'en ayez pas peur.

Aimé est un jeune constructeur, il vient de constituer sa société de travaux publics et cherche des fournisseurs de qualité et de confiance.

Le 2 août 2006 il rencontre Monsieur Dejour qui dirige une entreprise de vente de matériel de travaux publics. Le courant passent bien entre les deux hommes mais ils n'arrivent pas à se mettre d'accord sur les tarifs et ils décident de l'exclusivité de leur relation commerciale, formalisant cela en double sur un coin de la nappe.

Toutefois, Aimé est démarché le 5 août 2006 par M. Bidon concurrent de M. Dejour. Bidon propose des tarifs identiques à Dejour et un rdv est fixé pour une négociation. L'entretien a lieu le 7 août et le jour la Bidon remet un bon de commande à son client Aimé au dos duquel figure les conditions générales de vente.

Oubliant totalement Dejour, Aimé remplit et envoie le bon de commande le 8 août 2006 et le soir même il se dispute avec Dejour ce dernier le menaçant de le « mettre au tribunal ». Aimé l'a pris au sérieux et appelle Bidon pr lui dire qu'il ne veut plus acheter son matériel. Mais Bidon estime que le Contrat a été conclu et menace également Aimé de le saisir au tribunal si il honore pas ses engagements !

Enfin, Aimé souhaite vendre sa voiture il pose sur les carreaux une annonce « a vendre,

renault megane, 60000 km, année 2005, 10.000€ à débattre » ms il espere vendre la voiture plus chère vu qu'elle est bien entretenue. Mais sa femme, voyant que l'affiche a jauni, la refait de cette maniere « a vendre renault megane, 60000 km, année 2005, 10.000€ » et le lendemain sur son repondeur il a un message d'Albert qui accepte la voiture et le prix esimant que la vente est conclue.

Le 16 aout Aimé vient nous consulter, il a pas commencer son activité professionnelle et est deja menacé de procès à deux reprises. Et en plus il n'a plus de voiture..

Conseillez le.

Je me demande si l'on peut considerer l'histoire de la nappe comme un acte sous seing privé?

-le message vocal a til une valeur?

-comment peut on esperer vendre plus cher? et peut on considerer l'offre comme ferme et precise?

- et que dire du bon de commande?

Par **Stephanie8230**, le **28/09/2008** à **22:42**

Bonjour,

il me semble que vous devez vous poser la question de l'existence ou non d'un contrat pouvant faire l'objet d'une exécution forcée dans les différentes situations qui vous sont exposées dans l'énoncé.

1. Dejour

Vous savez qu'en France, le principe du consensualisme gouverne le droit des contrats. Par conséquent, il n'est pas besoin d'un écrit pour avoir un contrat valable, sauf exception des contrats dits solennels. 4 éléments sont indispensables à la formation d'un contrat: le consentement, la capacité, l'objet et la cause.

1.1. Consentement et capacité

Dans votre cas, le consentement ne semble pas poser problème (pas d'erreur, dol ou violence), et la capacité non plus.

1.2. L'objet

L'objet pose problème. Dans un contrat de vente le prix doit être déterminé ou déterminable. Je pense qu'il faut que vous vous posiez la question de savoir si cet accord ne pourrait pas être un contrat cadre dans lequel le prix n'a pas à figurer (la clause d'exclusivité me laisse penser que vos professeurs veulent vous voir aborder cette question). Consultez la jurisprudence des arrêts Chronopost pour vous éclairer.

1.3. La cause

Ce n'est pas le problème ici.

Dans tous les cas ne tombez pas dans le piège de l'absence de formalité: un contrat ne

requiert pas d'écrit mais un échange des consentements!

2. Bidon

Ici, le problème est de savoir si la bon de commande constitue une offre. Si tel est le cas alors le renvoi du bon de commande par Aime forme le contrat. La difficulté tiendra alors au fait qu'Aime a rejeté l'offre après avoir retourné le bon de commande. Si Bidon avait déjà reçu sa réponse alors il y a eu rencontre des consentements et un contrat s'est formé. Sinon, il n'y a pas de contrat (rejet de l'offre par téléphone). Si j'étais vous j'exploiterai toutes les hypothèses car les faits sont assez flous.

Notez que la encore offre et acceptation ne sont soumises à aucune condition de forme.

3. Albert

Ici, le problème me semble être l'existence d'une offre. Aime voulait débattre du prix. Par conséquent, il n'avait pas fait une offre. Une offre doit être précise et complète. Dans un contrat de vente, le prix doit être déterminé ou déterminable. Ici il est sujet à négociation donc on a pas une offre, mais une invitation à négocier. Le problème c'est que le changement d'annonce comporte un prix déterminé. Cette annonce ne saurait à mon sens lier Aime puisqu'elle n'est pas la sienne.

Quant à la réponse par téléphone: si vous estimez que vous êtes en présence d'une offre ferme et définitive d'Aime, alors l'acceptation par téléphone d'Albert est valable et suffisante à former le contrat. Ce dernier en accepte en effet tous les termes sans modification. Encore une fois, le formalisme est sans importance. Le formalisme sert à prouver l'existence du contrat (cela peut poser problème dans un cas comme celui-ci; Albert aura du mal à rapporter la preuve de son acceptation; de plus vu que le contrat porte sur plus de 1.500 euros, sa preuve doit être faite par écrit.). Néanmoins un valide contrat a été formé. Veillez à bien distinguer dans votre cas pratique l'existence d'un contrat valable et la preuve du contrat. L'un peut exister sans l'autre.

Restant à votre disposition

Par **ciaobella**, le **29/09/2008** à **09:55**

Merci beaucoup pour votre réponse.