

---

# DROIT DES CONTRATS

- Partie 1 -

**Daniel Mainguy**

*Professeur à l'Ecole de Droit de la Sorbonne*

**ECOLE DE DROIT DE LA SORBONNE**

**LICENCE 2**

**2024-2025**



UNIVERSITÉ PARIS 1  
**PANTHÉON SORBONNE**

---



## INTRODUCTION GENERALE

1. **Présentation.** – Le *droit des obligations* est la base même des études du droit privé, du droit en général et est souvent considéré comme le droit commun du droit commun.

Théorique et pratique, élégant et rigoureux, sophistiqué et fondé sur des principes élémentaires, technique et reposant sur des analyses extra juridiques importantes, sociales, économiques, morales, etc., le droit des obligations est une matière centrale qu'il n'est pas aisé d'aborder. Il forme la matière première du droit des contrats et du droit de la responsabilité mais propose aussi un régime, des règles, qui se présentent comme l'outil de base des relations personnelles patrimoniales, la notion d'obligation. Il est donc indispensable pour comprendre l'ensemble des questions qui fondent la vie économique, dans ce qu'elle a de plus simple : l'acquisition banale d'un bien de consommation courante, les conséquences d'une chute dans l'escalier d'une grande surface, ou dans ce qu'elle a de plus sophistiquée : les relations de la distribution, les contrats de longue durée de façon plus générale et le droit financier.

Nous verrons, en le développant que ce que nous appelons « droit des obligations » correspond alors à trois logiques : le contrat, échange de volontés producteur d'effets juridiques, dont des obligations, la responsabilité qui, partant du constat d'un dommage causé par un fait générateur, proposera une indemnisation sous forme d'une obligation de réparation, et enfin, le « microcosme » juridique, l'obligation en tant que telle, à travers son régime, son paiement, sa circulation essentiellement, où nous observerons alors trois fonctions principales distinctes : la gestion des échanges volontaires entre patrimoines, s'agissant des contrats, d'affaires pour les plus intéressants, la gestion des tragédies et des larmes pour la responsabilité, la gestion des mécanismes financiers et de garantie pour le régime des obligations.

Il n'est pas certain d'ailleurs que la considération d'un ensemble disciplinaire dit « *droit des obligations* » soit parfaitement cohérente. Il l'est ou le semble pour les juristes français qui apprennent et vivent à l'aune de celui-ci avec une telle intensité qu'il ne leur vient pas à l'idée de s'interroger sur cette cohérence qui repose, pour l'essentiel sur l'ensemble de règles formées des articles 1101 et suivants du Code civil, avant ou après la réforme du droit des contrats de 2016, souvent présentées comme un ensemble uniforme.

A bien y regarder cependant, cette uniformité n'est que de façade distinguant les règles du droit des contrats, auxquelles sont attachées les règles en matière de preuve, celle relative à la responsabilité civile et celle relative au régime général des obligations. En outre, dans bien des pays, l'ensemble « *droit des*

*obligations* » n'a pas de sens, mais se divisent en trois catégories, le droit des contrats, de la responsabilité et le régime des obligations, souvent étudiés à des moments différents et non au sein d'un ensemble plus vaste.

Enfin, la notion même d'« obligation », comme élément fédérateur de la matière, on peut là encore être dubitatif : les contrats produisent des effets, dont certains sont des obligations mais au milieu de bien d'autres, des durées, des options, des effets translatifs (de droits, de propriété, de risques, etc.), des effets abdicatifs (renonciation à un droit par exemple) ou encore créatifs de droit, des effets entre les parties, à l'égard de tiers, des effets automatiques ou volontaires, etc., et l'essentiel des règles et des problèmes du droit des contrats n'est en rien concentré sur des questions d'obligation, mais sur la formation du contrat, son exécution, sa circulation, ou sa rupture ; les questions de responsabilité civile évitent des problèmes très étrangers aux obligations alors que l'obligation, de réparation, n'est que l'ultime point d'arrivée de la question ; le régime général de l'obligation évoque les obligations, essentiellement de paiement, mais indépendamment de la source de celles-ci.

La question de savoir si l'ensemble « *droit des obligations* » est ou non un référent cohérent est donc aisée à trancher : c'est davantage par tradition, par commodité, que l'on envisage, dans un ensemble global, dit « *droit des obligations* » trois thèmes qui pourraient parfaitement être scindés (et qui le sont souvent) : droit des contrats, droit de la responsabilité, régime général des obligations.

Reste alors, sans admettre que cet ensemble soit cohérent à identifier la notion d'obligation (I) avant d'aborder les sources de ce droit des obligations (II) et les sources des obligations elles-mêmes (III) et enfin, les contrats (IV).

## I – La notion d'obligation

### A – Définition

- 2. Définition.** – L'obligation, au centre de la matière étudiée, le droit des obligations, peut être entendue de plusieurs manières alternatives, par les juristes ou les non-juristes : certains considéreront qu'ils sont soumis à des obligations religieuses, sociales, financières, morales, politiques, internationales, envers l'état, les autres ou soi-même. Ce faisant, ils confondront *obligation* et *devoir* (devoir envers la patrie par exemple), et donc, effet obligatoire et effet normatif, ou *obligation* et *engagement* (engagement moral, engagement d'honneur) et, donc effet obligatoire et effet de la volonté.

Pour le juriste, le terme « *obligation* » est aussi employé à de multiples égards. Ainsi parle-t-on des *obligations* des époux nées du mariage, de l'*obligation* de respecter le Code de la route et d'ailleurs le Code pénal en général, de l'*obligation* de déclarer ses impôts, etc. Le terme n'est donc pas réservé au droit des obligations.

Cependant, l'ensemble de ces « obligations » ne correspond pas à la notion d'obligation au sens où l'on envisage le droit des obligations, elles correspondent à un tissu de devoirs, d'exigences qui fondent la vie sociale.

Le droit des obligations en effet utilise le terme obligation dans un sens très étroit. L'obligation est définie comme un lien de droit, un lien contraignant entre deux ou plusieurs personnes : l'obligé est contraint de faire quelque chose, peu importe qu'il le souhaite ou non.

L'obligation est ainsi un rapport juridique abstrait, entre deux personnes, ou plus exactement entre les patrimoines de deux personnes, par lequel une personne, appelée *débiteur*, doit fournir à une autre personne, appelée *créancier*, une certaine prestation ou une abstention : livrer, enseigner, réparer, payer, etc..

**3. Origine.** – L'origine du terme « obligation » n'est romaine que par excès de rapidité dans l'expression. Le terme « obligatio » apparaît surtout au XIII<sup>ème</sup> siècle au moment de la redécouverte du droit romain et de son insertion dans le droit existant, coutumier et canonique et se développe en droit civil au XVI<sup>ème</sup> siècle pour identifier ce lien de contrainte. Le terme obligation provient du latin *ligare* qui signifie *lier* et le préfixe *ob* qui signifie *pour ou en échange de*. En droit romain c'est les romains utilisaient le terme beaucoup rude *vinculum juris* qui signifie un lien de droit équivalent à des chaînes et surtout le terme « nexum » qui est utilisé pour expliquer le lien de droit existant entre deux personnes, sous la forme d'une contrainte<sup>1</sup>, l'« obligatio » n'étant alors qu'un type de nexum. C'est donc essentiellement après le XIII<sup>ème</sup> siècle que le terme « obligatio », puis « obligation », pour identifier un rapport personnel de dette ou de créance, né d'un échange de volontés ou d'un fait juridique, que la notion d'obligation civile apparaît.

**4. Description.** – Passée cette définition qui relève du consensus historique, on ne sait pas grand chose, d'un point de vue normatif sur la notion d'obligation. Le Code civil ne la décrit pas, pas davantage qu'il ne trace les éléments d'une théorie générale de l'obligation, de telle manière que la frontière entre les obligations civiles, c'est-à-dire juridiques, et d'autres liens de droit sont parfois flous. Ainsi en est-il, de manière très classique, entre les obligations juridiques et les obligations morales ou les obligations naturelles mais encore avec les obligations légales : lorsque la loi impose à un contractant d'exécuter telle ou telle obligation, une obligation d'informer par exemple, est-ce encore une « obligation », est-ce un devoir, est-ce une simple contrainte légale ? Et si ce contractant répète, ou améliore, cette « obligation », se transforme-t-elle en obligation juridique ? Qu'en est-il des rapports entre une personne publique et un usager qui ressemblent trait pour trait à ceux, des rapports d'obligation juridique, qui se nouent entre deux personnes privées, comme c'est le cas entre un hôpital ou une clinique et un patient, ou bien entre un établissement public, ou privé, d'enseignement ?

Pour rester dans le champ du Code civil, bien des incertitudes demeurent. L'article 1101 du Code civil dispose que « *Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou*

<sup>1</sup> Cf. J. Gaudemet, « naissance d'une notion juridique : les débuts de l'« obligation » dans le droit de la Rome antique », APD, 2000, 44, p. 19.

*éteindre des obligations* ». Avant la réforme de 2016 ce même article 1101 disposait que le contrat est une sorte de convention produisant des obligations qui peuvent être de donner (transfert de propriété), de faire (payer, livrer une marchandise, effectuer telle prestation, etc.) ou de ne pas faire (ne pas révéler une information confidentielle).

En premier l'existence de l'obligation de donner, résurgence anachronique de l'obligation *de dare* du droit romain et de l'ancien régime, était discutable à l'heure du consensualisme de principe en droit des obligations et a disparu depuis 2016.

En second l'article 1101 ancien du Code civil a longtemps été lu comme si les conventions, modèle des sources d'obligations, ne produisaient *que* des obligations. Or, les contrats sont producteurs d'effets de droit très divers dont des obligations, les effets systématiques et les plus remarquables, mais aussi des effets réels (transfert de propriété, constitution de droit réel, etc.), des options, des durées, des délais, des facultés, des paiements des extinctions, des droits, etc..., qui tous sont distincts de la notion d'obligation, question sur laquelle nous reviendrons bien souvent, ce dont rend compte le nouveau article 1101.

Tout au plus peut-on considérer que la convention produit des effets multiples, dont les plus remarquables sont des obligations. D'ailleurs, l'exécution de ces effets, leur durée, peuvent être différents de celle du contrat. Par exemple un contrat de travail peut être conclu pour une durée d'un an. L'obligation de l'employeur de fournir du travail dure effectivement un an, mais l'obligation de l'employeur de payer un salaire naît à chaque échéance et cesse dès le paiement ; en outre une clause de non-concurrence peut être stipulée à la charge du salarié qui ne prendra effet qu'à compter de la rupture du contrat.

5. **Obligation civile, obligation naturelle.** – Lien de droit, l'obligation, dite alors civile, se distingue de l'obligation naturelle, l'obligation morale, en ce sens que l'obligation civile, seule, est à l'origine d'un lien juridique, qui peut faire l'objet d'une action en justice. A l'inverse, l'obligation naturelle<sup>2</sup> n'est pas définie par le Code civil précisément parce qu'elle n'est pas juridique : elle ne permet d'exercer aucune action en justice.

Ce qu'on appelle obligation naturelle, par opposition à obligation civile, est une sorte d'obligation morale, qui relève d'une conception intime, ou sociale, du juste et de l'injuste, de la manière de se comporter de s'habiller. La sanction de ces obligations est soit intime, la mauvaise conscience, ou bien sociale, une forme de rejet par exemple. Par exemple la courtoisie, les dress codes, le civisme, le sens de l'honneur, etc., sont des questions qui relèvent tout à la fois des conventions sociales et de l'intime : être impoli peut aboutir à un sentiment de culpabilité ou à une forme de rejet.

Les nuances sont à la fois simples et complexes.

Par exemple, une personne emprunte une somme d'argent à une autre. L'emprunteur et le prêteur concluent un contrat, source d'obligations, dont

---

<sup>2</sup> Cf. M. Gobert, *Essai sur le rôle de l'obligation naturelle*, Sirey, 1957.

l'une, l'obligation de rembourser la dette, les lie en ce sens que l'emprunteur, débiteur de cette obligation de rembourser, doit s'exécuter auprès du prêteur, le créancier de l'obligation de rembourser.

A l'inverse celui qui s'engage sur l'honneur à réaliser quelque chose, ne s'engage, en principe<sup>3</sup>, pas juridiquement. Toutefois, celui qui s'engage par une obligation naturelle, et qui commence volontairement d'exécuter cette obligation fait entrer son obligation naturelle, plus exactement ce qui a été commencé (de ce point de vue, il ne pourra obtenir répétition de ce qui a été payé) ou qui s'engage, ensuite, à exécuter cette obligation dans l'avenir s'oblige juridiquement : mais par quelle technique, est-ce une transformation, une novation (cf. *Infra*, n°34) pensait-on pendant très longtemps, ce qui ne peut convenir car la novation suppose l'extinction d'une obligation ancienne par remplacement d'une obligation nouvelle alors même que précisément, aucune obligation préexistante n'est éteinte, ou création d'une obligation civile, solution aujourd'hui privilégiée<sup>4</sup> par un engagement unilatéral de volonté.

L'exécution volontaire d'une obligation naturelle ou la promesse d'exécution de celle-ci en fait une obligation juridique.

6. **Caractères de l'obligation : contrainte, prestation, valeur, durée.** – En ce sens, l'obligation présente deux aspects, deux faces d'une même réalité : du côté actif, c'est-à-dire du côté du créancier, l'obligation est aussi appelée *créance* : la faculté qu'à le créancier de réclamer au débiteur l'exécution de cette prestation ou de cette abstention. Inversement, du côté passif, c'est-à-dire du côté du débiteur, l'obligation est appelée *dette* : le devoir qu'à le débiteur d'exécuter cette prestation ou cette abstention.

Se dégagent alors d'autres composantes de l'obligation, d'autres façons de l'envisager. D'un point de vue économique, l'obligation se décompose : d'une part la *valeur* que représente celle-ci, la créance vue du côté actif, du côté du créancier, et d'autre part, la *contrainte* qui lui est inhérente, vue du côté passif, du côté du débiteur. Ce pouvoir de contrainte, qui permet par exemple de distinguer l'obligation civile de l'obligation naturelle est la logique de l'effet obligatoire d'une obligation. La méthonimie est ambiguë mais saisissante : une obligation est obligatoire, c'est-à-dire que le fait que celle-ci naisse crée, en elle-

---

<sup>3</sup> En principe seulement, tant le régime juridique des engagements d'honneur est complexe (Cf. *infra* n°34). D'une manière plus générale, les obligations naturelles se rencontrent dans deux types de situations, d'une part lorsqu'une obligation est imparfaite, parce qu'un obstacle quelconque a empêché la formation normale de l'obligation (nullité, règle de forme non respectée, etc.) alors que l'obligation s'est éteinte sans avoir été payée (par prescription notamment), et d'autre part, face à des obligations relevant de la morale, le l'honneur ou de la conscience.

<sup>4</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 10 oct. 1995, *Bull. civ. I*, n°352, *D.* 1996, somm. 120, obs. R. Libchaber, *D.* 1997, p. 155, note G. Pignarre : « *La transformation, improprement qualifiée novation d'une obligation naturelle en obligation civile, laquelle repose sur un engagement unilatéral d'exécuter l'obligation naturelle, n'exige pas qu'une obligation civile ait elle-même préexisté à l'obligation* ». Adde : N. Molfessis, « L'obligation naturelle devant la Cour de cassation : remarques sur un arrêt rendu par la première chambre civile le 10 octobre 1995 », *D.* 1997, Chr. 85.

même, un pouvoir de contrainte qui permet au créancier d'utiliser des moyens de droit (processuels pour l'essentiel), pour obtenir l'exécution de l'obligation par le débiteur (qu'il s'agisse d'une obligation produite par un contrat ou non). Par conséquent, l'obligation se situe dans la catégorie des droits personnels, par opposition aux droits réels, mieux des droits patrimoniaux, par opposition des droits extrapatrimoniaux<sup>5</sup> avec deux facettes, l'une étant que l'obligation a pour objet d'une prestation et qu'elle dispose d'autre part d'une valeur.

« L'obligation a pour objet une prestation » dispose désormais l'article 1163 du Code civil. La prestation de l'article 1163 du Code civil consiste en un fait positif (livrer, payer) ou un fait négatif, une abstention (ne pas exercer une activité particulière, ne pas diffuser une information secrète). C'est ce qui rend explicite, tangible, l'obligation. Exit donc l'obligation de donner, qui n'était qu'une explication très approximative d'un effet du contrat, l'effet translatif, de propriété notamment dans la vente, mais également de faire ou de ne pas faire de l'ancien article 1101 du Code civil. Surtout, l'ancien article 1101 présentait le contrat comme ayant pour *effet* de tels obligations ; désormais le nouvel article 1101 présente le contrat comme présentant des effets variés (créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations), ces effets ayant donc des objets, qui sont des prestations, lesquelles ont un objet, une chose, un service, un prix notamment.

L'obligation a ensuite une valeur. Au-delà de la distinction entre droit personnel et droit réel, il s'agit surtout d'observer que les obligations ne sont pas de pures abstractions juridiques : une obligation peut être valorisée, elle dispose d'une valeur économique particulière. Ainsi une obligation peut être cédée : un créancier dispose d'une créance de 100 sur son débiteur, payable à terme, dans un an. Si le créancier est pressé, il peut céder sa créance, de 100, à un tiers, qui attendra et, certainement, l'achètera pour un prix inférieur à sa valeur nominale, 95 par exemple.

L'obligation a par ailleurs une durée propre, qui peut être distincte de la durée du contrat qui l'a produite. C'est d'ailleurs l'un des points de départ de l'étude du régime de l'obligation, l'observation, microcontractuelle, des obligations, en les étirant, de telle manière que, valeur et durée se combinant, les obligations, de payer notamment, peuvent faire l'objet d'opérations diverses : prises de garanties, saisie, cession de créance ou de dette, paiement pour autrui, etc.

## **B – Distinction avec le droit réel**

7. **Exemple.** – Un exemple permet d'illustrer cette différence, à partir de la situation du propriétaire d'un immeuble soucieux d'accorder à une personne la jouissance de son bien.

Ce propriétaire peut d'abord démembler son droit de propriété, et remettre à la personne bénéficiaire quelques unes des prérogatives qui étaient incluses dans ce droit de propriété : en l'occurrence les prérogatives d'usage et de jouissance. Cela peut passer, par exemple par la constitution d'un droit d'usufruit, qui est un

---

<sup>5</sup> Cf. D. Mainguy, *Introduction générale au droit*, LexisNexis, 7<sup>ème</sup> éd. 2020.

démembrement du droit de propriété et, par conséquent, comme lui, un droit réel : comme le droit réel de propriété, le droit d'usufruit, droit réel, porte directement sur la chose (C.civ. art. 578). Dans ce cas, il y a, en effet, assujettissement d'une chose à une personne, création d'un droit portant sur une chose, une « *res* ». Dès lors si le propriétaire de la maison vend cette dernière, l'usufruitier qui détient un droit réel sur la chose, conserve ce droit que le nouveau propriétaire doit supporter, l'usufruitier peut exercer des actions réelles, par exemple une action en revendication.

Ce propriétaire peut aussi conserver intact son droit de propriété et être simplement tenu vis à vis du bénéficiaire de lui assurer l'usage et la jouissance paisible de l'immeuble, par la conclusion d'un contrat de bail. Il y a alors constitution, au profit du bénéficiaire, d'un droit de créance reconnu à une personne, le créancier, le locataire, sur une autre personne, le débiteur, le bailleur. Le rapport s'établit entre deux personnes (créancier et débiteur, locataire et bailleur) : c'est un droit personnel (C.civ. art.1709). Dans ce cas, il y a, en effet, assujettissement d'une personne, le débiteur, à une autre personne, le créancier ; il y a création d'un droit portant sur une personne, point sur la chose. Les différences entre les deux types de droit concurrent se mesurent alors aisément.

**8. La nature de la relation est différente.** – La différence entre les droits s'exprime de plusieurs manières. Le droit réel lie une personne à une chose, tandis que le droit personnel lie deux personnes. Le droit réel s'exprimant en un pouvoir portant sur une chose, il faut que cette chose existe et soit déterminée au moment de la naissance du droit qui la concerne (« *je suis propriétaire de cette maison* »), tandis que le droit personnel liant une personne à une autre et s'exprimant par un pouvoir reconnu à une personne sur une autre personne peut intéresser des biens futurs (« *vous me construirez une maison selon tel plan* »), et même des biens indéterminés, définis *in genere* (« *vous me livrerez un stère de bois* »). Le droit réel s'exerçant sur la chose sans intermédiaire peut s'éteindre par la volonté unilatérale de son titulaire (le principe de l'abandon du droit par déguerpissement ou délaissement général est admis quel que soit le droit réel concerné ; le Code civil en évoque diverses applications à propos du droit d'un copropriétaire sur un mur mitoyen : C.civ. art.656 et des hypothèques : C.civ. art.2172) ; tandis que le droit personnel liant une personne à une autre ne peut s'éteindre qu'avec l'accord des deux personnes : le sujet actif et le sujet passif ; en d'autres termes la remise de dette ne peut pas s'opérer par une manifestation unilatérale de volonté du créancier. La remise de dette réglementée par le Code civil (C.civ., art. 1282) est la convention par laquelle le créancier consent gratuitement au débiteur qui l'accepte, l'abandon complet ou partiel de sa créance; cette remise est une convention qui suppose, par conséquent, l'accord des volontés du créancier et du débiteur; la volonté unilatérale du créancier renonçant spontanément et isolément à sa créance est insuffisante pour éteindre l'obligation : l'acceptation du débiteur est nécessaire (Cf., infra, n°519).

**9. L'autorité des deux types de droits est différente.** – Le droit réel s'impose à

tous ; il est opposable *erga omnes* tandis que le droit personnel ne s'impose qu'au débiteur, il n'est opposable qu'*inter partes*. Le droit réel, s'exerçant directement sur la chose, produit ses effets à l'égard de tous. Il est absolu dans ses effets (l'usufruitier peut revendiquer la jouissance de son bien directement contre tout tiers ; il n'a pas à s'adresser préalablement au nu-propriétaire du bien), tandis que le droit personnel, pouvoir sur une personne, ne peut s'exercer que sur une personne bien déterminée : l'article 1165 du Code civil pose le principe de la relativité des effets des conventions (c'est du bailleur et du bailleur seul que le locataire attend, par exemple, l'usage et la jouissance paisibles du bien loué).

- 10. Le régime des deux types de droits est différent.** – Le droit réel par la combinaison des deux séries de caractères que l'on vient de souligner bénéficie de deux techniques originales de protection qui font précisément son intérêt, à savoir le droit de préférence et le droit de suite que le droit personnel ne connaît pas.

Le *droit de préférence* est le droit d'être payé avant tout autre sur le prix de vente d'une chose : le titulaire d'un droit réel a sur la chose un droit lui permettant de la soustraire à la poursuite de créanciers ordinaires. Ainsi, par exemple, le créancier titulaire d'un droit réel d'hypothèque pourra se faire payer sur le prix de vente du bien hypothéqué avant tous les créanciers ordinaires dits « chirographaires », d'une part, avant tous les créanciers privilégiés de rang inférieur ou de date postérieure à la date de la prise d'hypothèque, d'autre part ; tandis que le titulaire d'un droit personnel n'a aucun droit à être préféré aux autres créanciers. Tous les créanciers ont, en effet, un égal droit de gage général sur le patrimoine de leur débiteur commun ; les créanciers seront, donc, payés dans l'ordre de présentation, le paiement étant « *le prix de la course* ». S'ils interviennent en même temps, la loi du concours s'appliquera et ils partageront entre eux le prix de vente de la chose.

Le *droit de suite* est le pouvoir de revendiquer un bien entre quelque main qu'il se trouve. Le titulaire d'un droit réel a un droit direct sur la chose. Peu importent les mains entre lesquelles se trouve cette chose. L'usufruitier a un droit sur la chose quel que soit le nu-propriétaire, qu'il soit ou non celui dont il tire son droit réel. Il pourra, donc, revendiquer la chose où qu'elle se trouve. De la même manière, le créancier hypothécaire titulaire d'un droit réel a un droit de suite en raison non pas de son titre de créance mais de son droit réel d'hypothèque sur l'immeuble hypothéqué ; il pourra suivre le bien même dans un patrimoine autre que celui de son débiteur initial, il pourra, notamment, saisir le bien hypothéqué entre les mains d'un tiers acquéreur ; tandis que le titulaire d'un droit personnel a un simple droit à exécution sur le patrimoine de son débiteur, tel qu'il sera au moment de la saisie. Lorsqu'un bien est vendu par le débiteur entre la naissance de la créance et son exécution, le créancier chirographaire ne peut pas le saisir entre les mains de l'acquéreur. Le bien sorti du patrimoine du débiteur avant la saisie va échapper au créancier qui n'a pas de droit de suite sur ce bien entre les mains d'éventuels acquéreurs et sous-acquéreurs.

**11. Relativité de la différence.** – Ainsi marquée, de manière classique, la différence entre droit réel et droit personnel, ente propriété et contrat paraît irréductible et définitive. Il n'est pas certain que cette distinction, didactique, reflète la réalité économique. Ainsi, la « propriété » et le « droit de propriété » est une situation objective, un rapport entre une personne et une chose qui est présentée par l'article 544 du Code civil comme un « pouvoir », le pouvoir de jouir de la chose de la manière la plus absolue, ce qui est assez étrange pour un droit réel, à moins de ne pas confondre propriété et chose, droit de propriété et objet de l'appropriation<sup>6</sup>. En outre, bien des techniques contractuelles permettent d'assurer une constitution de droit réel ou un effet acquisitif de propriété, un transfert de propriété ou une extinction d'un droit réel. Enfin, le rapport entre une personne et un bien, appelé droit de propriété ou droit réel est parfois de source personnelle, par exemple lorsque le droit de propriété est entièrement constitué par un contrat, comme une sûreté réelle. Les liens entre droit des biens et droit des contrats sont, de ce point de vue, permanents. Enfin, la valorisation du contrat, des obligations, permet de les considérer comme des biens appropriables<sup>7</sup> et ce faisant d'identifier un rapport de propriété et de droit réel sur un contrat ou une créance, permettant de les céder ou de les nantir par exemple (cf. infra, n°247 s. et 475 et s.).

## II – Les normes juridiques applicables au droit des obligations

### A. La théorie générale des obligations, un droit naturel des obligations

**12. Théorie générale des obligations ?** – Ce qu'on appelle *droit des obligations* est souvent présenté comme dérivé d'une *théorie générale des obligations*, ayant vocation à s'appliquer à n'importe quel type d'obligation, contractuelle, extracontractuelle, publique, privée... C'est donc le plus petit dénominateur commun duquel on exclura les études de certains contrats particuliers par exemple. Cette façon de présenter le droit des obligations est très classique, très didactique, mais peut-être erronée ou en tout cas imparfaite, à l'observation de la réalité contractuelle où les enjeux, les faits, les réalités économiques au cœur des problèmes posés permettent de relativiser la *technicité* du droit des obligations et, en tout cas, de considérer que, au-delà des questions techniques, s'imposent des considérations autres, économiques, sociologiques, philosophiques par exemple, qui permettent également d'apporter des solutions. L'idée même de *théorie générale des obligations* est elle-même très récente ; elle est née à la toute fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, à un moment où la doctrine, pour résister aux jures qui interprétaient le Code civil de manière nouvelle, à l'aune des bouleversements de la société d'alors (nouveaux enjeux en termes de responsabilité des machines, nouveaux enjeux sociaux dans les rapports de travail, apparition de nouvelles valeurs comme les droits de propriété incorporelle, nouveaux enjeux politiques, avec l'apparition de la Doctrine

<sup>6</sup> Cf. F. Zénati-Castaing et Th. Revet, *Les biens*, Puf, 2007, n°162 et les références.

<sup>7</sup> Cf. par ex : Y. Emerich, *La propriété des créances : approche comparative*, LGDJ, 2007.

sociale de l'Église, le mouvement ouvrier, la III<sup>ème</sup> République, etc.) et souhaitaient limiter les possibilités que les juges avaient d'interpréter les règles du Code civil. Si on admet en effet, que le juge, en interprétant un texte, crée la norme, de manière libre sous réserve de contraintes dont celles qu'il veut bien s'imposer d'ailleurs<sup>8</sup>, il en résulte que le pouvoir du législateur et notamment du lointain codificateur et dont la doctrine se voulait le garant, diminue d'autant. L'invention de la *théorie générale des obligations*, comme de toutes *théories générales*, apparaissait alors comme un moyen, très efficace d'ailleurs, de limiter le pouvoir des juges, ou de laisser croire aux juges que leur pouvoir est limité par une sorte de cadre général qui ss'imposerait à eux, pris comme une « loi », immanente.

Le droit des obligations demeure cependant une matière globalement abstraite. Le droit des obligations se distingue en effet de l'étude du droit des contrats spéciaux, les contrats usuels comme la vente, le bail, le mandat..., des contrats d'affaires ou de la pratique contractuelle.

C'est la raison pour laquelle le droit des obligations est une matière relativement intemporelle : on dit souvent que le droit français des obligations est l'héritier direct du droit romain des obligations. C'est vrai pour l'essentiel même si le droit des obligations est aussi et logiquement le produit de l'histoire bimillénaire du droit. Ainsi, le droit romain des obligations se fondait sur l'existence d'un petit groupe de contrats, auxquels était attachée une action en justice. Point de principe du consensualisme, de liberté contractuelle, de force obligatoire des contrats, etc. Ce n'est que l'influence du christianisme durant le Moyen-Âge qui, tout en redécouvrant le droit romain et en le transformant, l'a imposé : *pacta sunt servanda* : les contrats sont obligatoires en raison d'un principe de respect de la parole donnée. Il y a donc une tradition romaine, et plus exactement, romaniste, dans le droit des obligations, mais qui doit être combinée avec bien d'autres produits de l'évolution historique du droit, pour parvenir à l'affirmation de ce principe qui, lui demeure.

Depuis 1804, il est vrai que le droit des obligations a, longtemps, peu évolué et, surtout, été épargné par l'inflation législative. De sorte que le lecteur du Code civil pouvait être surpris de la constance du droit en la matière. En réalité, les règles avaient beaucoup évolué, mais sous l'influence de la jurisprudence, point de la loi et souvent à côté de la loi, voire contre celle-ci, ce qui a justifié les différents projets de réforme du droit des obligations (Cf. infra, n°24) jusqu'à la réforme de 2016, mais également une nouvelle manière d'approcher le droit des contrats (cf. infra, n°75).

En revanche, l'inflation législative n'a pas épargné les matières annexes au droit des obligations. Une évolution notable s'est alors produite : le droit des obligations, droit commun et donc résiduel des contrats et des obligations, s'est réduit au profit de la prolifération des statuts spéciaux des contrats et de nouvelles manières d'aborder les relations d'obligations : de rapports de créancier à débiteur vers des rapports de professionnel à consommateur, d'employeur à salarié, d'assuré à assureur, etc.

---

<sup>8</sup> Cf ; D. Mainguy, Introduction générale au droit, Litec, 6<sup>ème</sup> éd., 2013.

Par ailleurs, le droit des obligations est une réalité multi-quotidienne. Nous concluons ou exécutons tous les jours plusieurs contrats ou obligations. De la sorte le droit des obligations est en prise directe avec les réalités économiques. Par exemple, le droit de la responsabilité moderne suit largement les évolutions de la technique, le « *machinisme* » dit-on souvent.

## B. Sources positives du droit des obligations

13. **Sources des obligations et sources du droit des obligations.** – Une précision sémantique s'impose d'emblée. Les *sources des obligations* peuvent s'entendre de deux façons. Le droit des obligations lui-même envisage par ces termes l'ensemble des conditions de la formation des obligations, et c'est ainsi que nous étudierons ces règles mais de manière plus globale à l'observation que le contrat produit des effets juridiques, dont des obligations. Ici ce sont les sources du droit des obligations au sens normatif qui nous intéressent, d'autant plus qu'elles se sont multipliées, alors qu'une réflexion lourde et fructueuse sur une réforme du droit des obligations, dans la suite logique des réformes récentes du droit civil, s'amorce.
14. **Code civil.** – Le Code civil d'abord, est la principale source du droit des obligations : le titre III du Livre III du Code civil est entièrement consacré aux *sources des obligations* (C. civ., art. 1101 et suivants) à savoir le contrat, la responsabilité extracontractuelle et les quasi-contrats, le Titre IV se consacre au *régime des obligations* et le Titre IV bis est consacré à la *preuve des obligations*. Observons en outre que le l'ensemble s'insère dans le Livre III du Code civil « *des différentes manières dont on acquiert la propriété* », logique évocatrice de celle qui imprime le Code civil de 1804 : les contrats y sont perçus comme le développement du contrat de vente, conçu comme le modèle des contrats du début du XIX<sup>ème</sup> siècle et, plus singulièrement encore, de la vente immobilière. Or, cette conception, ce modèle, sont très largement dépassés : le contrat d'entreprise est largement aussi important que la vente, sans compter les contrats de longue durée. Deux remarques ici, en premier la réforme du droit des contrats de 2016 a élargi cette perspective pour se conformer aux exigences actuelles des praticiens, même si on peut regretter, nous y reviendrons, que la réforme ne se soit pas réellement intéressée à un droit des clauses contractuelles et, ce faisant aux contrats d'affaires. En second, le droit commun des contrats est complété par le droit des contrats spéciaux, qui identifie les règles applicables aux principaux contrats (vente, bail, mandat, contrat d'entreprise, contrats de distribution, etc.), en cours de réforme à la suite de l'avant-projet de réforme du droit des contrats spéciaux préparé en juillet 2022 par le Professeur Philippe Stoffel-Munck.
15. **Hors le Code civil,** nombreuses sont les règles qui intéressent le droit des obligations. Les lois relatives au commerce, d'abord (Cf. C. civ., art. 1107), les lois codifiées ou non qui gouvernent des contrats et qui ne seraient pas insérées dans le Code civil. On songe alors au Code du travail, au Code des assurances

par exemple.

Certaines de ces règles sont par ailleurs d'une importance majeure pour le droit des obligations. C'est le cas notamment du droit de la consommation, et son Code, ou du droit de la concurrence, interne (C. com., art. L. 410-1 et s.) ou de l'union européenne (TUE, art. 81 et 82), du droit des entreprises en difficulté, des marchés financiers, etc.

Certaines de ces règles extérieures au Code civil ont tendance à revendiquer une certaine autonomie, à se démarquer parfois très franchement, du droit commun des obligations, du Code civil, le cas du droit du travail est à cet égard assez remarquable, sans y parvenir toutefois, en raison de caractère commun, donc subsidiaire du droit des obligations, y compris s'agissant du droit du travail qui recourt volontiers aux concepts du droit des obligations, par exemple en matière de force majeure ou de mode atypique de rupture du contrat de travail. D'autres de ces matières, tout en justifiant leur autonomie, comme le droit de la consommation, entretiennent des rapports très étroits avec le droit commun des obligations : ainsi peut-on sans difficulté que le droit de la consommation a sans doute supplanté le droit commun s'agissant des rapports contractuels usuels de tout un chacun : tous les contrats que nous concluons tous les jours sont bien plus régis par le Code de la consommation que par le Code civil.

**16. Droit constitutionnel civil.** – Les rapports entre le droit constitutionnel et le droit des obligations sont assez lâches. Pourtant, la constitutionnalité de la liberté contractuelle s'est posée à plusieurs reprises à l'occasion de la discussion de la constitutionnalité de lois touchant au droit des contrats.

Le Conseil constitutionnel a systématiquement considéré que la liberté contractuelle n'était pas un principe à valeur constitutionnel, en sorte que la loi peut imposer des restrictions à cette liberté, pour autant que ces restrictions soient proportionnées : « *aucun principe de valeur constitutionnelle ne garantit le principe de la liberté contractuelle* » avait décidé le Conseil constitutionnel, le 3 août 1994<sup>9</sup>.

En 1998, cependant, le Conseil avait considéré que « *le législateur ne saurait porter à l'économie des conventions et contrats légalement conclu une atteinte d'une gravité telle qu'elle méconnaisse manifestement la liberté découlant de l'article 4 de la déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789* »<sup>10</sup>. C'est dire que, bien entendu, le principe de la liberté contractuelle n'est pas un principe de valeur constitutionnel, affirmer le contraire condamnerait toute loi d'ordre public, mais que le Conseil constitutionnel en vérifie tout de même les

<sup>9</sup> Déc. Cons. constit. 3 août 1994, *JCP*, 1995, II, 22404, note Y. Broussole, *RTD civ.* 1996.151, obs. J. Mestre) puis le 20 mars 1997 (*JCP* 1997, I, 4039, obs. M. Fabre-Magnan, *RTD civ.* 1998.99, obs. J. Mestre. V. Ph. Terneyre, « Le législateur peut-il abroger les articles 6 et 1123 du Code civil ? Sur la valeur constitutionnelle de la liberté contractuelle », *Mélanges G. Peiser*, PU Grenoble, 1995, p. 473.

<sup>10</sup> Déc. Cons. constit. 10 juin 1998, *RTD civ.* 1998.796, obs. N. Molfessis. V. Aussi Déc. Cons. constit., 19 déc. 2000, n°2000-437 DC qui se réfère à l'article 4 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen duquel découlerait le principe de liberté contractuelle.

tenants<sup>11</sup>.

**17. Droit de l'Union européenne.** – Le droit communautaire n'influence, aujourd'hui le droit des obligations que de façon plutôt marginale<sup>12</sup>, parce que le droit communautaire est à l'origine de nombreuses directives d'harmonisation qui peuvent avoir une influence directe sur les règles du droit des obligations, comme en matière de responsabilité du fait des produits défectueux (Dir. 25 juill. 1985 transposée par la loi du 19 mai 1998 : C. civ., art. 1386-1 et s), ou de manière indirecte par l'harmonisation des règles du droit de la consommation comme en matière de clauses abusives par exemple (Dir. 5 mai 1993, L. 1er fév. 1995 : C. consom., art. L. 132-1 s.) ou de garantie de conformité dans la vente (Dir. 25 mai 1999, transposée par l'ord. Du 17 févr. 2005)<sup>13</sup>. Cette influence demeure marginale car le droit de l'Union européenne n'a, pour l'instant (cf. infra, n°21), pas abordé de front la question de l'harmonisation des règles communes et ne s'est intéressé qu'à des thèmes techniques.

**18. Droit européen.** – A l'opposé, l'influence des règles de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme (CESDH) est de plus en plus notable<sup>14</sup>. Cette influence se mesure en premier lieu s'agissant des obligations de la France comme signataire de la CESDH et notamment, pour ce qui nous concerne, l'article 1<sup>er</sup> du 1<sup>er</sup> Protocole additionnel lequel, à travers une formule proche de celle de l'article 17 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789, assure la protection d'un droit au respect des biens, biens dont nul ne saurait être privé à moins que soit respecté le « *juste équilibre entre les exigences de l'intérêt général et les impératifs de sauvegarde du droit au respect des biens* », et la jurisprudence de la CEDH considère qu'un droit de créance est un bien entrant donc dans le champ de l'article 1<sup>er</sup> du 1<sup>er</sup> Protocole. L'effet direct vertical de la convention se mesure ainsi, notamment, dans les arrêts de la Cour de cassation. Les suites de la célèbre affaire Perruche en sont une illustration presque humiliante pour le législateur français : les arrêts Perruche avaient admis l'indemnisation d'un préjudice lié à la non-révélation du handicap d'un enfant pendant la grossesse de sa mère à la suite d'une faute d'un professionnel de santé, ce qui revient à indemniser le préjudice lié à la perte de chance de réaliser une interruption volontaire de grossesse. Au-delà de l'appréciation que chacun peut avoir de cette question, qui touche le plus haut de

<sup>11</sup> Cf. A. Duffy, « La constitutionnalisation de la liberté contractuelle », *RDP* 2006, p. 1539.

<sup>12</sup> V. Cependant H. Aubry, *L'influence du droit communautaire sur le droit français des contrats*, PUAM 2002.

<sup>13</sup> Varii actores, « Défauts, qualités et vices du nouveau régime de garantie dans la vente des biens de consommation », *RDC* 2005/3, p. 921 s. ; D. Mainguy, « Le nouveau droit de la garantie de conformité dans la vente au consommateur », *JCP* éd. E, 2005, 630, G. Paisant, « La transposition de la directive du 25 mai 2005 ... », *JCP* éd. G, 2005, I, 146 ; O. Tournafond, « La nouvelle garantie de conformité des consommateurs », *D.* 2005, chron. p 1557.

<sup>14</sup> Cf. J. Raynaud, *Les atteintes aux droits fondamentaux dans les actes juridiques privés*, PUAM, 2003, A. Debet, *L'influence de la Convention européenne des droits de l'homme sur le droit civil*, Dalloz, 2002.

la philosophie, de la morale et du droit, le législateur avait crû utile de légiférer et l'article I-1 de la loi du 4 mars 2002, dit dispositif « *anti-Perruche* », disposait que « *Nul ne peut se prévaloir d'un préjudice du seul fait de sa naissance* » de telle manière que ce préjudice est compensé par une indemnisation forfaitaire devant s'appliquer aux instances en cours. Mais la Cour de cassation par trois arrêts majeurs du 24 janvier 2006, dans des affaires identiques utilisait l'article 1<sup>er</sup> du 1<sup>er</sup> protocole de la CEDH pour distinguer, s'agissant de la réparation du préjudice, entre celui de l'enfant et celui des parents devant supporter des charges d'entretien de l'enfant handicapé tout au long de sa vie, pour écarter, sur ce point l'article I-1 de la loi de 2002<sup>15</sup>.

En outre, l'effet horizontal de la CEDH se mesure entre contractants, s'agissant de mesurer le caractère proportionné des éventuelles atteintes apportées à leurs droits fondamentaux par une clause d'un contrat. Il est ainsi de plus en plus fréquent que des contractants invoquent ces règles pour obtenir l'annulation de certaines clauses, qui contrarient, par exemple, le droit au respect de la vie privée et familiale (CESDH, art. 8) ou le droit à la liberté de réunion ou d'association (CESDH, art. 11) dans un contrat de bail<sup>16</sup> ou dans le contrat de travail<sup>17</sup>.

### 19. Droit international privé des obligations, des contrats, de la responsabilité.

– Plus complexe encore est la question des règles du droit international privé des obligations, des contrats ou de la responsabilité qu'il n'y a pas lieu de traiter ici<sup>18</sup>, sinon pour rappeler que ces questions justifient la résolution de conflits de juridictions (Cf. Règlement n° 2000, art. 5) et surtout de conflits de lois portant sur les contrats (et Cf. Conv. de Rome du 19 juin 1980 relative à la loi applicable aux obligations contractuelles) sur la responsabilité (et cf. Regl. n° 2007, sur la loi applicable aux obligations non contractuelles) où pour l'essentiel règne le principe d'autonomie qui assure aux contractants le choix libre de la loi

<sup>15</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 24 janv. 2006, *Bull. civ. I*, n°29, 30, 31 : « *si une personne peut être privée d'un droit de créance en réparation d'une action en responsabilité, c'est à la condition selon l'article 1er du protocole n° 1 à la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, que soit respecté le juste équilibre entre les exigences de l'intérêt général et les impératifs de sauvegarde du droit au respect des biens ; que tel n'est pas le cas en l'espèce, dès lors que l'article 1er-I, en prohibant l'action de l'enfant et en excluant du préjudice des parents les charges particulières découlant du handicap de l'enfant tout au long de la vie, a institué un mécanisme de compensation forfaitaire du handicap sans rapport raisonnable avec une créance de réparation intégrale, quand les époux Z... pouvaient, en l'état de la jurisprudence applicable avant l'entrée en vigueur de cette loi, légitimement espérer que leur fille serait indemnisée au titre du préjudice résultant de son handicap* ».

<sup>16</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 6 mars 1996, *JCP* éd. G, 1996, I, 3958, n°1, obs. Ch. Jamin, *RTD civ.* 1996, p. 897, obs. J. Mestre, à propos d'une clause d'un bail d'habitation interdisant au locataire d'héberger ses proches ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 12 juin 2003, *JCP*, éd. G, II, 1190, note F. Auque, s'agissant d'une clause d'un bail commercial imposant l'adhésion à une association.

<sup>17</sup> Cf. Cass. soc. 12 janv. 1999, *D.* 1999, somm. 645, obs. J.-P. Marguénaud et J. Mouly, s'agissant d'une clause de mobilité imposant au salarié de transférer son domicile dans la région de son lieu de travail, tel qu'imposé par l'employeur.

<sup>18</sup> Cf. D. Mainguy, « Les opérations du commerce international », in *Traité de droit du commerce international*, Litec, 2005, n° s.

applicables à leurs rapports. Plus rarement, des conventions établissent des règles matérielles internationales (Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises). Mais, surtout, des sources privées, de nature et d'autorité parfois assez floue, comme les principes Unidroit ou les Principes pour un droit européen des contrats ont vocation à profondément bouleverser sinon ces questions, du moins les consciences des juristes européens et, peut-être surtout, français.

**20. Principes « Unidroit ».** – L'institut international pour l'unification du droit privé (Unidroit) a publié en 1994 des « principes relatifs aux contrats du commerce international » en 1994, ensuite complétés en 2004<sup>19</sup>. Leur objectif est de proposer, par une forme de concrétisation de la *lex mercatoria* dont les principes Unidroit se réclament, une unification des règles matérielles en matière de commerce international, par une technique alternative aux procédés traditionnels, conventions internationales ou lois-types. L'initiative permet de proposer un ensemble de règles directement accessibles, bien plus que la *lex mercatoria* classiquement entendue, mythique, discutée et difficile d'accès. Elle s'inscrit ainsi dans un processus de codification voire de *restatement* à l'américaine, rejoignant en cela l'enseignement de Lambert, ce comparatiste qui estimait que le but du droit comparé était de parvenir à un droit commun<sup>20</sup>.

Ces « Principes » résultent d'une initiative privée : ils ne bénéficient d'aucun caractère obligatoire malgré leur présentation mais leur autorité et indéniable, dans le champ de l'arbitrage international tout au moins. On y trouve un ensemble cohérent et construit de règles applicables aux contrats internationaux de leur formation à leur extinction, s'appuyant sur des techniques propres à la pratique des contrats internationaux telles que la recherche d'un certain équilibre contractuel, ainsi les « avantages excessifs » sont sanctionnés, et à l'inverse, promues les obligations implicites qui découlent de la nature et du but du contrat, des pratiques établies entre les parties et des usages, de la bonne foi, de ce qui est raisonnable.

L'intérêt est alors multiple, bien que ces Principes, comme les Principes pour un

---

<sup>19</sup> *JCP* 1995, III, 67399. V. J.-P. Béraudo, « Les Principes d'unidroit relatifs au droit du commerce international », *JCP* 1995, I, 3842 ; F.-M. Bannes, « L'impact de l'adoption des principes unidroit 1994 sur l'unification du droit du commerce international : réalité ou utopie », *RRJ* 1996, p. 933, M. J. Bonell, « The Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Toward a New Lex Mercatoria ? », *RDAI* 1997, p. 161, B. Fauvarque-Causson, « Les contrats du commerce international, une approche nouvelle : les principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international », *RIDC* 1998, p. 463, J. Huet, « Les contrats commerciaux internationaux et les nouveaux Principes d'Unidroit : une nouvelle *lex mercatoria* ? », *Les petites affiches*, 10 nov. 1995, p. 6, C. Kessedjian, « Un exercice de rénovation des sources du droit des contrats du commerce international : les principes proposés par l'Unidroit », *Rev. crit. DIP* 1995, p. 641, C. Larroumet, « La valeur des principes d'Unidroit applicables aux contrats du commerce international », *JCP* 1997, I, 4011, D. Mazeaud, « A propos du droit virtuel des contrats : réflexions sur les principes d'Unidroit et de la commission Lando », *Mélanges M. Cabrillac*, Dalloz-Litec, 1999, p. 205.

<sup>20</sup> E. Lambert, *La fonction du droit civil comparé. Etudes de droit commun législatif, 1<sup>ère</sup> série*, LGDJ, 1903.

droit européen des contrats ne disposent pas de l'appui d'une institution publique de telle manière qu'ils demeurent dans le champ des codifications savantes. Ils sont ainsi une source non négligeable d'appui à des raisonnements, en matière d'arbitrage mais aussi, quoique rarement, par des juridictions étatiques<sup>21</sup>. Surtout, ils révèlent la possibilité, non expressément formulée, de l'hypothèse d'un droit mondial des contrats, comme réponse à la relative anarchie de la mondialisation des échanges.

**21. Principes pour un droit européen des contrats.** – Les « Principes pour un droit européen des contrats » (PEDC : *Principes pour un Droit européen des Contrats* ou PECL : *Principles of European Contract Law*) se présentent comme un ensemble de règles concurrentes des Principes Unidroit ». Elaborés sur la férule du Pr. Ole Lando et d'universitaires reconnus des différents Etats membres, ces principes<sup>22</sup> érigent un système très voisin de celui proposé par les « Principes Unidroit ». Ils ont été publiés en trois phases, en 1995, 1998 et 2002 pour enfin présenter un visage complet. On retrouve fort logiquement les mêmes objectifs que pour les principes Unidroit, mais dans un contexte européen largement revendiqué. En effet, le Parlement européen a aujourd'hui repris le flambeau universitaire de départ pour promouvoir un futur Code européen des obligations. On retrouve les principes de liberté contractuelle, de bonne foi, l'usage de standards juridiques comme le « raisonnable » ou le « proportionné », comme dans les « Principes Unidroit » quoique les PEDC soient encore plus développés que les « Principes Unidroit », 200 articles environs, structurés en 17 chapitres, intéressant un droit matériel des obligations et des contrats, éventuellement internationaux.

**22. Vers un Code européen des contrats ?** – Les « Principes pour un droit européen des contrats » signalent une « communautarisation » du droit des contrats internationaux, déjà largement entamée avec le Convention de Rome, mais qui s'installe, ici, dans le droit matériel des contrats<sup>23</sup> que les autorités communautaires ont repris à leur compte depuis le début des années 2000 avec, aujourd'hui, non un objectif clair mais, fin 2004, la constitution d'un « Cadre commun de référence » (CCR) dont l'objet est de rassembler les textes existants afin d'améliorer la qualité et la cohérence de l'acquis communautaire<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> Cf. les résultats d'une recherche : P. Deumier, « L'utilisation par la pratique des conditions d'origine doctrinale », *D.* 2008, Chr. p. 494.

<sup>22</sup> Cf. C. Priéto (dir.) *Regards croisés sur les principes du droit européen du contrat et sur le droit français*, PUAM, 2003, dont une excellente introduction, « Une culture contractuelle commune en Europe » par C. Priéto, p. 18 ; « Regards croisés avec le droit français », *Dr. et Patrimoine*, avril 2003, p. 39 s. ; P. Rémy-Corlay et D. Fenouillet (dir.), *Les concepts contractuels français à l'heure des Principes du droit européen des contrats*, Dalloz, 2003.

<sup>23</sup> C. Jamin, « Un droit européen des contrats » ?, in *Le droit privé européen*, Economica, 1998, p. 40, D. Tallon, « Vers un droit européen du contrat ? », *Mélanges A. Colomer*, p. 485, G. Alpa, « Les nouvelles frontières du droit des contrats » *RIDC* 1998, p. 1015, G. Rouhette, « La codification du droit des contrats », *Droits*, 1996, p. 113.

<sup>24</sup> COM 2004 (651), final, 11 oct. 2004, COM 2006, 744 final. Adde, D. Blanc, « La longue marche vers un droit européen des contrats » *D.* 2007, Chron. 1615, C. Aubert de Vincelles et J.

Le projet s'élargit cependant dans une perspective plus vaste de « Code civil européen » voire plus modestement de « Code européen des contrats et des obligations », vœu relayé par les institutions communautaires<sup>25</sup>. On observera simplement que les deux formules ne sont pas équivalentes. Les « Principes » instituent un corps de règles souples et non normatives de règles intéressant les contrats internationaux où un « Code » des contrats, qui pourtant prend sa racine dans les « Principes », intéresserait tous les contrats, intégrant les contrats intereuropéens. Deux formules sont proposées par les autorités communautaires dans un document intitulé « plan d'action » et diffusé début 2003, soit pour imposer l'application de ces règles de façon automatique, sauf clause d'*exclusio juris*, comme à propos de la CVIM (formule « d'opt out »), soit pour les présenter de façon facultative, via une clause d'*electio juris*, comme dans les formules traditionnelles du droit international privé (formule « d'opt in »).

Cette question n'est ni nouvelle ni consensuelle. Déjà, en 1928, un projet de Code civil franco-italien, dans la ligne de la pensée d'Edouard Lambert, un comparatiste auquel la question de l'unification des droits était chère, s'était heurté à l'incompréhension des juristes français, peut-être, mais aussi, à l'idée d'unifier le droit français avec celui de l'Italie de Mussolini.

De même, mais pour d'autres raisons, l'unification projetée et la perspective d'un droit européen des contrats ne fait pas l'objet d'un consensus en doctrine. La communauté des juristes est en effet divisée entre partisans<sup>26</sup> et adversaires<sup>27</sup> d'un tel projet.

---

Rochfeld (dir.), *L'acquis communautaire, les sanctions de l'inexécution du contrat*, Economica, 2006 ; A. Tenenbaum (dir.), B. Fauvarque-Causson et D. Mazeaud (coord.), *Projet de cadre commun de référence, Terminologie contractuelle commune*, Société de législation comparée, coll. « Droit privé comparé européen », vol. 6, 2008, G. Wicker et J.-B. Racine (dir.), B. Fauvarque-Causson et D. Mazeaud (coord.), *Projet de cadre commun de référence, Principes contractuels communs*, Société de législation comparée, coll. « Droit privé comparé européen », vol. 7, 2008.

<sup>25</sup> V. R. Schultz, « Le droit privé européen », *RIDC* 1995, p. 7, D. Tallon, « Vers un droit européen des contrats » art. cit., P. Legrand, « Sens et non sens d'un Code civil européen », *RIDC* 1996, p. 779, J. Basedow, « Un droit commun des contrats pour le marché commun », *RIDC* 1998, p. 7, P. de Vareilles-Sommières (dir.), *Le droit privé européen*, Economica, 1998, C. Witz, « Plaidoyer pour un Code européen des obligations », *D.* 2000, p. 79, C. Jamin et D. Mazeaud (dir.), *L'harmonisation du droit des contrats en Europe*, Economica, 2001, A. Chamboderon, « La texture ouverte d'un code européen du droit des contrats », *JDI* 2001, p. 5, N. Charbit, « L'esperanto du droit ? La rencontre du droit communautaire et du droit des contrats. A propos de la communication de la commission européenne relative au droit européen des contrats », *JCP* 2002, I, 100, Ph. Malaurie, « Le Code civil européen des obligations et des contrats, une question toujours ouverte », *JCP* 2002, I, 110, G. Cornu, « Un Code civil n'est pas un instrument communautaire », *D.* 2002, p. 351, Y. Lequette, « Quelques remarques à propos du projet de Code civil européen de M. von Bar », *D.* 2002, p. 2202, B. Fauvarque-Causson, « Faut-il un Code civil européen ? », *RTD civ.* 2002, p. 463.

<sup>26</sup> Cf. not. D. Mazeaud, « Faut-il avoir peur d'un droit européen des contrats ? », *Mélanges X. Blanc-Jouvan*, 2005, p.309 ; Ch. Jamin, « Vers un droit européen des contrats ? », *Rev. jur. com.* 2006, p. 94.

<sup>27</sup> Cf. not. Y. Lequette, « Vers un Code civil européen ? », *Pouvoirs*, 2004, n°107, p. 97, « Quelques remarques à propos du projet de Code civil européen de M. von Bar », art. cit.

**23. Rôle de la coutume ?** – La coutume exerce un rôle mineur et discuté. Citée comme exemple typique, la solidarité dans les obligations civiles exclue par principe (C. civ. art. 1202) ou commerciales où une coutume justifierait, au contraire, que les obligations conclues par plusieurs débiteurs ou plusieurs créanciers soient conclues de façon solidaire.

En revanche, les usages jouent un rôle important voire considérables qu'il s'agisse d'usages généraux ou surtout d'usages particuliers dans tels secteurs d'activité. C'est le cas d'abord lorsqu'il s'agit d'*interpréter* un contrat) mais aussi, et surtout, pour *compléter* un contrat, s'agissant notamment des contrats commerciaux, dans lesquels certaines clauses sont réputées figurer, en vertu d'un usage professionnel.

**24. La jurisprudence, source majeure.** – La jurisprudence est en revanche, avec la loi, l'autre grande source du droit des obligations.

C'est ainsi autant, voire bien davantage, la jurisprudence que la loi qui est à l'origine de notre droit de la responsabilité, à travers les grandes constructions jurisprudentielles du début du siècle : l'élaboration de la théorie de la concurrence déloyale et du parasitisme économique qui vivifie l'article 1382, le mécanisme de la responsabilité du fait des choses (C. civ., art. 1384, al. 1er) inexistant au XIX<sup>ème</sup> siècle et qui est devenue le mécanisme essentiel aujourd'hui, construit tout au long du XX<sup>ème</sup> siècle, la responsabilité du fait d'autrui, accompagnant et généralisant les règles posées par l'article 1384 du Code civil.

C'est aujourd'hui la jurisprudence qui, à coup de grands arrêts ou de séries d'arrêts plus discrets, par une technique dite « des petits pas », assure l'adaptation du Code civil au droit moderne des obligations, aujourd'hui tout autant fondé sur la sécurité juridique, la force obligatoire des conventions, que sur la bonne foi, l'éviction des abus, des déloyautés contractuelles, l'analyse de la proportionnalité de telle clause d'un contrat avec les buts recherchés par ses promoteurs.

L'inconvénient est cependant de transformer le droit des obligations en un droit prétorien et, donc, en un droit complexe, presque secret, un droit de savants et d'érudits. En même temps, est-ce réellement un inconvénient, Le droit des obligations, spécialement le droit des contrats ou de la responsabilité peuvent-ils être régis par un Code civil, des règles, autres que supplétives, servant davantage de guide qu'autre chose, ce domaine relève-t-il d'un système de *Civil Law* ou de *Common Law*, par nature ? Poser la question apporte, déjà, des éléments de réponse. Il est certain que le contrat, la responsabilité, ne méritent et ne supportent pas des règles comme les autres.

**25. Réforme du droit français des contrats et des obligations** (Ord. 10 février 2016) – La réforme du droit des contrats répond à une question assez simple : le droit français des contrats est-il obsolète, ou au contraire équilibré, efficace ? Un rapport conduit sous l'égide de la Banque mondiale *Doing business* ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)) avait ainsi considéré en 2005 le droit français des

contrats comme peu efficace, à ranger au fin fond du classement des droits des pays du monde. L'enjeu est fondamental : le choix du droit français dans les contrats internationaux la référence au droit français dans les litiges internationaux ou dans les négociations internationales, l'éventuelle exportation du droit français... si le droit français est aussi épouvantable que ce rapport l'estime, alors il faut en changer très vite.

Certes, la méthode utilisée par le rapport est critiquable<sup>28</sup> mais le constat posé par ce rapport ne peut être nié. Si l'on envisage le droit français des obligations dans son entièreté, avec les yeux d'un juriste français, c'est un droit globalement équilibré, doté de principes forts, pertinents, pérennes qui répond sans aucune peine ni aucune gêne apparente à la plupart des difficultés qui se posent.

La réforme de 2016 était bienvenue et ce, pour plusieurs raisons. En premier, et contrairement à ce que l'on dit ou écrit souvent, les règles du droit des contrats du Code civil n'étaient pas très bien rédigées et avaient beaucoup vieilli. Même si c'est surtout vrai des règles sur les contrats spéciaux, il restait de nombreuses confusions entre obligation et contrat par exemple (par ex : art. 1129, 1131, 1133, 1142, etc.), des règles contradictoires, voire obsolètes, comme le mystère de l'obligation de donner. En outre, le Code civil de 1804 se fondait sur un modèle de contrat hésitant entre la vente, le bail et le contrat d'entreprise, où ce sont aujourd'hui les contrats de longue durée qui posent difficulté.

La réforme fait suite à près de soixante-dix ans de tergiversations, depuis les travaux de la Commission de révision du Code civil après la seconde guerre mondiale, puis l'action réformatrice de Carbonnier, écartant le sujet au profit d'une action européenne future supposée, jusqu'aux célébrations du bicentenaire du Code civil où le président de la République suscitait une telle réforme, incitant les juristes à s'y plonger, aiguillonnés par le rapport *Doing Business* de 2003 ou les travaux à l'échelon de la doctrine européenne, entre Code européen des contrats (dit « Projet de Pavie), Principes du droit européen des contrats, principes Unidroit, etc. « Avant-projet de loi Catala » en 2005<sup>29</sup>, projet de l'Académie des sciences morales et politiques réalisé sous la direction de F. Terré en 2009<sup>30</sup> et « Projet de la Chancellerie » de 2009<sup>31</sup> ponctuaient alors un

<sup>28</sup> Et V. la réponse de l'Association Henri Capitant des amis de la culture juridique française, sous la houlette de M. Grimaldi et D. Mazeaud : *Les droits de tradition civiliste en question, à propos des rapports doing business de la banque mondiale*, Soc. Leg comp. 2006.

<sup>29</sup> P. Catala, *Avant-projet de réforme du droit des obligations et de la prescription*, La documentation française, 2006 ; « Bref aperçu sur l'avant-projet de loi de réforme du droit des obligations et de la prescription », *D.* 2006, Chr. p. 535 ; B. Fauvarque-Causson et D. Mazeaud, « L'avant-projet de loi de réforme du droit des obligations et de la prescription et les principes du droit européen des contrats : variations sur les champs magnétiques dans l'univers contractuel », *LPA* 2006, n°146, p.3 ; « La réforme du droit des contrats : projets et perspectives », *RDC* 2006, p. 3 (pour la partie concernant la réforme du droit des contrats), et « L'avant-projet de loi de réforme du droit de la responsabilité », *RDC* 2007, p. 3, adde Ph. Malaurie, « Avant-projet de loi de réforme du droit de la prescription en droit civil », *Defrénois*, 2006, p. 230, A. Bénabent, « Sept clés pour une réforme de la prescription extinctive », *D.* 2007, Chr. 1800 (pour la partie de la réforme du droit de la prescription).

<sup>30</sup> F. Terré (dir.), *Pour une réforme du droit des contrats*, Dalloz, 2009. Comp. D. Mazeaud, « Une nouvelle rhapsodie doctrinale pour une réforme du droit des contrats », *D.* 2009, Chr., p. 1364.

débat constant, jusqu'à la discussion d'un projet de loi de simplification du droit, fin 2013, aboutissant à la loi du 16 février 2015 et, finalement, l'ordonnance du 10 février 2016, elle-même ratifiée par une loi du 20 avril 2018.

Une deuxième raison de satisfaction correspond à la manière de présenter le droit français par les juristes français. Celle-ci se fonde sur l'idée que le droit français serait tout entier établi sur le primat de la loi écrite, que les juges n'auraient plus qu'à appliquer, ensemble qui serait sublimé par le « code », le Code civil notamment, dont Carbonnier a pu dire qu'il était la « constitution civile des français », pas moins, comme si le Code civil s'inscrivait dans une hiérarchie particulière dans l'ensemble des lois. Par l'existence des codes seraient vérifiées des exigences d'intelligibilité, d'accessibilité, de complétude du droit, voire de garantie de cette existence. Qu'on adhère ou pas à cette présentation (nous n'y adhérons pas), elle demeure très partagée, y compris par les juristes étrangers qui posent leur regard sur le droit français. Or, le droit des obligations était devenu, de ce point de vue, inintelligible, inaccessible, incomplet voire non garanti puisque les principaux problèmes contemporains n'y figuraient pas ou faisaient l'objet d'interprétations très éloignées des textes supposés fonder la simple « application » de la loi par les juges (l'action directe, l'équilibre des prestations dans le contrat, la négociation, la circulation du contrat, l'existence d'obligations inhérentes au contrat, la résiliation, la résolution unilatérale, la révision pour changement des circonstances économiques, la durée, etc.). Le Code civil pourra à nouveau être présenté selon la méthode qui est traditionnellement celle du récit du droit français, avec plus d'efficacité, au moins pour quelque temps, celui nécessaire à de nouvelles interprétations judiciaires. Observons que c'est déjà faux : bien des questions ne sont pas traitées par le Code civil version 2016, pas plus qu'elles ne l'étaient par le Code civil version 1804, de sorte qu'il convient déjà de se référer à la jurisprudence pour déterminer bien des régimes juridiques d'institutions contractuelles (songeons à la promesse synallagmatique de contracter, à l'action directe en responsabilité, aux définitions de différentes clauses, etc.) ; les règles du droit des contrats spéciaux, notamment celles totalement obsolètes ou inexistantes du contrat d'entreprise, demeurent inchangées, ou celles, maigres, confuses et ambiguës, des contrats d'affaires (*C. com.*, art. L. 330-1 s., L. 441-3 s., L. 442-6)

---

<sup>31</sup> Cf. Not. D. Mazeaud, Réforme du droit des contrats : Haro, en Hérault, sur le projet, D. 2008, Chr. p. 2675, R. Cabrillac, Le projet de réforme du droit des contrats, Première impressions, JCP, 2998, I, 190, Ph. Malaurie, « Petite note sur le projet de réforme du droit des contrats », JCP 2008, I, 204, M. Fabre-Magnan (Entretien), « Réforme du droit des contrats : un très bon projet », JCP, éd. G ? 2008, I, 199 ; C. Larroumet, « De la cause de l'obligation à l'intérêt au contrat, D. 2008, Chr. p. 2441 ; O. Tournafond, « Pourquoi il faut conserver la théorie de la cause en droit civil français », D. 2008, Chr., p. 2607, A. Ghazi et Y. Lequette, « La réforme du droit des contrats : brèves observations sur le projet de la Chancellerie », D. 2008, Chr., p. 2609; Ph. Malinvaud, « Le contenu « certain » du contrat dans l'avant-projet « chancellerie » de code des obligations ou le *stoemp* bruxellois aux légumes », D. 2008, Point de vue, 2551, Regards sur un projet en quête de nouveaux équilibres. Présentation des dispositions du projet de réforme des contrats relatives à la formation et à la validité du contrat, RDC 2009-1, D. Mainguy, « Défense, critiques et illustration du projet de réforme de droit des contrats », D. 2009, Chr., p. 308.

et, qu'enfin, bien des règles nouvelles suscitent déjà, et avant même leur entrée en vigueur, débats et interprétations.

Une troisième raison repose sur la nécessité de disposer d'un « outil » normatif efficace dans un contexte de concurrence des droits, qu'il s'agisse de la mesure de l'efficacité des droits, comme le fait (de manière contestable ou non) le rapport *Doing Business* de la Banque Mondiale, de situations de négociation de conventions internationales où les modèles juridiques sont confrontés, voire plus prosaïquement lorsqu'il s'agit de promouvoir le droit français dans le choix d'une loi contractuelle dans un contrat international, et dans le dessein de promouvoir le *french legal business*. De ce point de vue c'est assez efficace, notamment au regard de la promotion de la sécurité juridique attendue d'un contrat, notamment au stade de l'exécution des contrats ; tant pis, alors, pour la cause, trésor « romantique » du droit français, inconnue des législations anglo-américaines.

La quatrième raison souvent avancée, et parfois présentée comme la première, est la nécessité pour le droit des contrats de s'adapter à l'évolution du monde. Fabriqué au temps des calèches et des premiers toussotements de la machine de Papin ou des frères Montgolfier, le droit des contrats aurait eu besoin d'une sérieuse cure de rajeunissement. D'autres considérations techniques entrent en jeu, le fait que le centre de gravité du droit des contrats s'est déplacé vers la prise en compte de l'ordre public, de l'intérêt général. L'irruption de contraintes sociales ou économiques conduit à l'organisation d'un droit du travail, de la consommation, de la concurrence par exemple, puissants, organisés et spécialisés, contre un droit des contrats désuet, non sans contradiction entre ces blocs d'ailleurs (*C. consom.*, art. L. 132-1 ; *C. com.* art. L. 442-6, etc.). Ce droit des contrats était désuet également parce que centré autour « des différentes manières dont on acquiert la propriété » et plus spécifiquement de la vente alors qu'aujourd'hui les objectifs contractuels sont différenciés et que les « grands contrats », les contrats d'affaires, sont des contrats de durée, des contrats de contrepartie et d'intérêts variables dans le temps, lesquels sont ignorés du Code civil dans leurs principes comme dans leurs effets, mais encore le fait que les grands litiges mettent en oeuvre des débats connexes sur la « validité » de la norme applicable, au regard de « droits fondamentaux » qui sont des valeurs positivées où règne la méthode la proportionnalité entre les exigences contraires, déhiérarchisant les valeurs, notamment les valeurs d'ordre public face à leur contraire, etc. Ce constat n'est pas inexact : le droit « légiféré » des contrats est d'expression ancienne, d'ailleurs antérieure au Code civil lui-même, dans un contexte de faible juridicisation et dans un état autoritaire, et non dans un État de droit moderne. On pourrait opposer que le droit des contrats, entendu comme l'ensemble des règles applicables, textes de loi et interprétations, est au contraire parfaitement contemporain. Il était certes devenu un droit d'érudits, un droit jurisprudentiel et complexe, mais pas davantage que le droit administratif français ou le droit anglais des contrats.

Il est parfaitement clair que la réforme des contrats ne se contente pas d'un simple toilettage ou d'une méthode de codification à droit constant en ce sens que la réforme se serait contentée de reprendre les solutions jurisprudentielles établies. Bien au contraire il s'agit d'une véritable réforme, d'ampleur, avec des

modifications remarquables. L'effet de masse d'une telle réforme aboutit à une certaine surestimation de son importance, ce que pourrait tempérer le souvenir de la formule du Guépard de Lampedusa « il faut que tout change pour que rien ne change ».

**26. Effet de la réforme dans le temps.** – L'une des principales difficultés face à une nouvelle norme est celle de son application dans le temps.

Or, la question est, pour les contrats, particulièrement complexe.

L'article 9 de l'ordonnance de 2016 prévoit l'application de celle-ci au 1<sup>er</sup> octobre 2016 et l'alinéa 2 ajoute que « *les contrats conclus avant cette date demeurent soumis à la loi ancienne* », soit le Code civil dans sa version 1804. L'idée est celle de la théorie de l'application de la loi ancienne en raison du respect de la sécurité juridique à laquelle les parties s'attendent, qui est elle-même une exception au principe de l'application immédiate de la loi nouvelle.

La loi de 2018 a ajouté à cet alinéa 2 une formule « *y compris pour leurs effets légaux et pour les dispositions d'ordre public* »<sup>32</sup>.

Il s'agissait alors de clôturer un débat entamé après 2016 sur la portée de l'article 9, al. 2<sup>33</sup>. Si on compare en effet les modifications du droit des contrats opérés par la jurisprudence, qui sont rétroactive ou d'effet immédiat, et celles réalisées par la loi, qui ne serait donc pas d'effet immédiat, on constate une divergence qui ne manque pas d'interroger, notamment au regard d'interprétation du Code civil de 1804 à la lumière de la réforme de 2016 : si la réforme de 2016 crée, *a priori*, un régime meilleur ou plus efficace que le Code de 1804, pour quelles raisons se passer de ces solutions ?

La jurisprudence a d'ailleurs appliqué ce raisonnement à plusieurs reprises les trois arrêts de la Chambre mixte du 24 février 2017<sup>34</sup>, en matière de mandat, et

<sup>32</sup> Par ailleurs, l'article 16, I, al. 2 précise que seules certaines des règles modifiées sont applicables à cette date : « les articles 1110, 1117, 1137, 1145, 1161, 1171, 1195, 1223, 1327 et 1343-3 du code civil et l'article L. 112-5-1 du code monétaire et financier, dans leur rédaction résultant de la présente loi, sont applicables aux actes juridiques conclus ou établis à compter de son entrée en vigueur ». Outre la question de savoir ce que peut bien être un contrat « établi », et s'il s'agit de quelque chose de différent d'un contrat « conclu », il en résultera des conflits de droit transitoire, en application des articles 1110, 1171 ou 1137 d'origine et les mêmes modifiés. Ensuite, l'article 16, I, al. 3 de la loi de ratification introduit une précision sur les autres modifications (celles qui ne sont pas visées par l'article 16, I, al.2) : « Les modifications apportées par la présente loi aux articles 1112, 1143, 1165, 1216-3, 1217, 1221, 1304-4, 1305-5, 1327-1, 1328-1, 1352-4 et 1347-6 du code civil ont un caractère interprétatif ».

<sup>33</sup> Cf. D. Mainguy, *Pour l'entrée en vigueur immédiate des règles nouvelles du droit des contrats*, D. 2016, p. 1762, adde : *L'étrange rétroactivité de la survie de la loi ancienne. A propos de la loi de ratification de la réforme du droit des obligations et des contrats*, JCP, G, 2018, 964.

<sup>34</sup> Cass. ch. mixte, 24 févr. 2017, n° 15-20411, PB : D. 2017, p. 793, note B. Fauvarque-Cosson ; D. 2017, p. 1149, note N. Damas ; Contrats, conc. consom.2017comm. n°93 note L. Leveneur, RTD civ. 2017 p. 377 obs. H. Barbier ; RTDcom. 2017, p. 46, obs. J. Monéger, RDC 2017 p. 415 note Th. Genicon, AJCA 2017 p. 175 note D. Houtcieff, AJDI2017 p. 612 note M. Thioye, Gaz. Pal. 18 avr. 2017, n° 292, p. 33, note D. Houtcieff. V. aussi Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 20 septembre 2017, n°16-12906, Gaz.pal. 9 janv. 2018, p. 29, note D. Houtcieff.

de la chambre sociale du 21 septembre 2017<sup>35</sup>, s'agissant de la reprise de la nouvelle considération de l'offre et des promesses unilatérales de contracter, mais, également celui de la troisième Chambre civile du 9 février 2017<sup>36</sup> qui avait stigmatisé l'hypothèse d'un « effet légal » d'une situation contractuelle susceptible d'échapper à la « règle » de la survie de la loi ancienne.

- 27. Contenu et avenir de la réforme du droit des contrats.** – La réforme du droit des contrats modernise très évidemment le droit légiféré des contrats, quand bien même elle a été présentée comme une réforme à droit constant, c'est-à-dire sans introduire de modifications, par rapport au droit légiféré et jurisprudentiel, existant. Or ce n'est pas exact, des modifications profondes sont apparues, en matière de formation des contrats par exemple, mais aussi en matière de sanction des inexécutions des contrats, ou encore en termes de durée des contrats ou encore de considération des contrats déséquilibrés. Globalement équilibrée et satisfaisante cependant, la réforme du droit des contrats laisse place à d'immenses inconnues : en effet, il est impossible de prédire la manière dont la cour de cassation interprétera les dispositions les plus sensibles des nouvelles règles. Par exemple, la réforme de 2016 consacre ce qu'on appelle des formes d'unilatéralisme, c'est-à-dire des facultés pour une partie au contrat d'agir seule, sans saisir un juge, pour mettre fin à un contrat par exemple. Bien d'autres exemples permettront de montrer, face à l'incertitude qui guette le praticien, les ressources de l'interprétation du droit des contrats.

### III. Les sources des obligations

- 28. La raison d'être de l'obligation.** – Le rapport d'obligation est en tout premier lieu l'occasion d'une contrainte : le créancier insatisfait peut engager une action en justice pour obtenir satisfaction, soit pour obtenir l'exécution forcée de l'obligation, soit pour obtenir une exécution par équivalent, des dommages et intérêts ou pour qu'un effet juridique soit reconnu. Les obligations sont donc par hypothèse le produit de quelque chose antécédant. L'étude des obligations impose de rechercher leur origine : les obligations résultent soit d'actes juridiques, dont le modèle est le contrat, soit de faits juridiques, dont le régime de la responsabilité civile. Cette unité du droit des obligations n'est cependant pas nécessaire : en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, par exemple les disciplines *Contract Law* ou *Torts law* ne sont pas étudiées ensemble. C'est donc un point de vue particulier, le point de vue romano-germanique, qui impose de considérer ces disciplines du point de vue des obligations.

---

<sup>35</sup> Cass. soc. 21 sept. 2017, n°16-20.103 et n°16-21.104, D. 2017, p. 2007, note D. Mazeaud; AJCA 2017, p. 480, note C.-E. Bucher, RJDA 2017, p. 899, note D. Mainguy ; Gaz. Pal. 10 oct. 2017, p. 13, note M. Lettina, Gaz.pal. 9 janv. 2018, p. 29, note D. Houtcieff.

<sup>36</sup> Cass. civ. 3<sup>e</sup> 9 févr. 2017 n°16-10350, D. 2017, p. 1107 concl. G. Casu, AJDI 2017 p. 432 note A. Antoniutti, RTD com. 2017, p. 46 obs. J. Monéger (application de l'article L 145-7-1 du Code de commerce aux baux en cours).

**29. Classification des obligations.** – Quelques éléments de présentation du problème de classification des obligations peuvent, cependant, être présentés. Au problème classique de connaître les sources des obligations, différentes réponses ont été données qui se séparent moins qu'elles ne se complètent et ne se précisent.

Une distinction empruntée à Justinien et à Pothier est à l'origine des distinctions actuelles : on trouve dans les compilations de Justinien la formule suivante : "*aut ex contractu, aut quasi ex contractu, aut ex maleficio (delicto) aut quasi ex maleficio (delicto) obligations nascuntur*" (les obligations naissent ou du contrat ou comme du contrat ou du délit ou comme du délit, étant entendu que les contrats, actes licites, emportaient exécution et les délits, actes illicites, réparation). La formule était d'ailleurs singulièrement plus complexe puisque tous les contrats n'emportaient pas en droit romain, obligation d'exécuter, pas plus que tous les délits n'emportaient obligation de réparer.

Les distinctions en la matière ont largement évolué.

Une distinction classique identifiait ce que l'on appelait, à la suite de Pothier, qui avait largement emprunté à Justinien d'ailleurs, à la veille du Code civil, *la classification quadripartite des obligations* : le contrat, le quasi-contrat (gestion d'affaires et paiement de l'indu), le délit (faute intentionnelle), le quasi-délit (faute non intentionnelle).

Mais Pothier y ajoutait la loi comme source supplémentaire d'obligation même si la loi est une source ambiguë : ainsi lorsque la loi impose au vendeur professionnel une obligation particulière à l'attention de l'acheteur consommateur, est-ce une obligation de source légale ou une obligation de source conventionnelle (il faut un contrat) mais dont l'existence ou l'intensité est rendue obligatoire par la loi. C'est sans doute cette deuxième acception qu'il fait ici retenir. En revanche, lorsque la loi impose une obligation précontractuelle de renseignement, alors, plus de doute, c'est bien la loi qui est la source de cette obligation.

La distinction proposée par le Code civil est quelque peu différente dans la mesure où les auteurs du Code civil ont apporté quelques rectifications à la classification classique : les sources conventionnelles (contrat) : C. civ., art. 1101 et s., les sources non conventionnelles : C. civ., art. 1370 et s. : quasi-contrats (gestion d'affaires et paiement de l'indu), actes illicites (délits et quasi-délits, C. civ., art. 1382 s) et la loi. Les distinctions doctrinales postérieures ont conduit à certaines rectifications et une nouvelle présentation, évoquant, de façon complémentaire, les rôles de l'acte juridique unilatéral et de l'acte juridique collectif, le fait que le paiement de l'indu est en réalité une application d'une source plus générale d'obligations, l'enrichissement sans cause, que la loi n'est pas une source particulière d'obligations mais bien une source générale du droit.

**30. Nouvelle classification du Code civil : actes juridiques, faits juridiques et autorité de la loi.** – A cette complexification croissante s'oppose une simplification extrême et une distinction identifiant deux grandes familles, celle des actes juridiques et celle des faits juridiques. Cette distinction est un classique

du droit privé, désormais inscrite aux articles 1100, 1100-1 et 1100-2 : « *Les obligations naissent d'actes juridiques, de faits juridiques ou de l'autorité seule de la loi* ».

L'acte juridique est défini comme une manifestation de volonté destinée à produire des effets de droit (C ; civ., art. 1100-1). Ils peuvent être conventionnels ou unilatéraux, voire collectifs. En réalité, la définition de l'article 1100-1 ne reflète qu'une partie de la réalité des actes juridiques, le contenu de celui-ci, le *negocium*, tandis que ce contenu dépend d'un contenant, un document écrit par exemple, l'*instrumentum*. Le contrat est ainsi un acte juridique type, dont il constitue le modèle, « en tant que de raison », pour leur validité et leurs effets. Un contrat administratif, par exemple ou un contrat interétatique, est un acte juridique qui échappe à ces règles.

Les faits juridiques sont des faits, involontaires donc, qui produisent des effets de droit : la naissance d'un enfant, la possession, le fait de parvenir à l'âge de la majorité, le fait pour un actionnaire de détenir des actions au-delà de certains seuils, ou encore un accident, qui créera une obligation de verser des dommages et intérêts, etc. Le plus souvent les conséquences juridiques n'ont pas été voulues : on souhaite un enfant mais sans vouloir assumer l'obligation de l'entretenir, être à l'origine d'un accident sans vouloir les conséquences, parfois graves, de celui-ci, etc.

La distinction est efficace mais contestable. L'acquisition d'une carte annuelle Navigo qui permet, au passage des barrières de conclure, chaque fois, un contrat de transport terrestre aux effets très complexes qui contient notamment une stipulation pour autrui tacite en cas d'inexécution par le transporteur de son obligation de sécurité (sur cette question, cf. infra, n°262) est-elle véritablement une manifestation de volonté ? Inversement, une faute commise dans l'intention délibérée de commettre un préjudice est-elle toujours un fait *involontaire* ?

En toute hypothèse, la distinction ne présente d'autre intérêt qu'en termes de catégorie, de rangement, mais également en termes de preuve : la preuve des actes juridiques s'effectue en principe par écrit tandis que la preuve des faits juridiques est en principe libre.

#### IV. – Les contrats

**31. Qu'est-ce qu'un contrat ?** Les contrats tiennent une place considérable dans notre vie de tous les jours, sous diverses formes, les contrats usuels, lorsque j'achète mon pain le matin, contrat d'entreprise lorsque j'utilise un billet de train ou un ticket de métro, etc., des contrats plus complexes ou plus rares comme un contrat de crédit, une vente d'immeuble, un contrat de bail, voire des contrats spécialisés, ceux utilisés par les entreprises, les contrats d'affaires, contrats de distribution, contrats de cession d'action, contrats relatifs à l'organisation d'une structure sociale, contrats de production, de sous-traitance,... une immense variété de contrats, une immense palette de situations contractuelles différentes. Pas vraiment *un* contrat donc, mais plutôt *des* contrats.

Ils sont en outre la pierre angulaire de nos sociétés et de notre droit plus globalement. Carbonnier, par exemple, situait le contrat parmi les trois piliers du

droit avec les biens et la famille<sup>37</sup>.

Sans contrat, comment réaliser des échanges économiques, c'est-à-dire des transferts de patrimoines à patrimoines destinés à réaliser les besoins d'une personne : bien entendu une vente pourrait être simplifiée en deux dons et l'on pourrait élargir à toute une série de contrats simples, comme l'expérience des SEL le montre, mais c'est une forme archaïque d'échange. De même, des sociétés archaïques, utopiques ou totalitaires envisagent la suppression de la propriété, de l'argent, donc des contrats. Aucun n'a, pour l'heure, fonctionné efficacement.

Le contrat donc, est cet outil juridique producteur d'un certain nombre d'effets de droit qui assure, dans des considérations presque illimitées des échanges économiques. Il devient tellement utile, ce contrat, qu'il est aujourd'hui le modèle même permettant de résoudre bien des difficultés qui vont au-delà du champ du droit des obligations : le contrat se diffuse dans la famille (le PACS en est un exemple mais aussi le divorce par consentement mutuel sans recours au juge), dans le procès, les relations de travail qu'il s'agisse des relations collectives de travail à travers les conventions collectives et les relations individuelles dont les licenciements économiques, les plans de retour à l'emploi par exemple, les relations entre personnes publiques, entre Etats, la politique elle-même<sup>38</sup>, la Police de la Cité se contractualise, des contrats sont conclus entre l'Etat et les collectivités locales, etc. Même l'Université, cette noble et ancienne institution doit sa légitimité grâce à un « contrat quadriennal » conclu avec le ministère de tutelle. Tous ces contrats ne sont pas placés à la même échelle et tous n'ont pas la même force, certains sont des contrats « Canada-Dry », ils ressemblent à un contrat mais ce ne sont pas des contrats, au sens où les juristes les entendent mais peu importe, l'idée, le modèle contractuel sont plus que jamais présents : confrontation d'une liberté, celle de conclure un engagement, dans une certaine réciprocité et est susceptible d'emporter une certaine responsabilité.

Tout n'est pas contrat, bien entendu, mais le contrat se diffuse, devient un instrument utile et efficace, au sein d'une société qui se rend compte, avec difficulté parfois que les logiques économiques sont sinon essentielles, du moins très présentes et que le meilleur outil de gestion des questions économiques est le contrat.

Les contrats sont aussi essentiels au droit privé dans la mesure où la plupart des rapports juridiques valorisés sont des rapports contractuels, et donc d'obligation : vente(s), bail, contrat de travail, de transport, d'entreprise, d'assurance, de prêt, de dépôt, de mandat, médical : nous avons tous conclu de nombreux de ces contrats, et s'ajoutent de nombreuses autres formules contractuelles, plus rares et plus complexes, les contrats d'affaires, contrats de distribution, contrats de la société (statuts, pactes d'actionnaire), contrats de financement...

---

<sup>37</sup> J. Carbonnier, *Flexible droit*, LGDJ, 1997.

<sup>38</sup> Quoique... Les promesses électorales n'engagent que ceux qui les écoutent, point ceux qui les font : cf. Paris, 18 oct. 1994, *RTD civ.* 1995, p. 351, obs. J. Mestre.

L'étude des contrats n'est, alors, pas l'étude de ces contrats : elle relève de l'étude du droit des contrats spéciaux ou de règles spéciales organisées autour de tel ou tel contrat, comme le droit des assurances ou le droit du travail. L'étude des contrats consiste à observer les règles communes à tous ces contrats, les règles d'une « droit commun des contrats » plus qu'une théorie générale du contrat<sup>39</sup>.

**32. Définition, description du contrat.** – Le contrat est donc l'une des premières manières de produire des obligations, quand bien même ces obligations sont l'un des effets produits par un contrat. On distingue plusieurs formules voisines, engagement<sup>40</sup>, contrat, convention, protocole, accord.

La notion de convention était avant 2016 identifiée par l'ancien article 1101 du Code civil comme un acte juridique formé par plusieurs personnes qui produit des effets de droit, transférer la propriété, éteindre un droit, et, surtout, créer des obligations. Aujourd'hui l'article 1101 fait de cette définition celle du contrat, ce qui est un peu dommage car il existe encore bon nombre de « conventions », des clauses par exemple, une clause de résiliation, une clause de non-concurrence, ou des convention reconnues comme telles, comme la convention d'arbitrage (CPC, art. 1142), etc.

Certains de ces contrats sont extrêmement connus, comme certains contrats nommés (vente, louage, contrat de mariage...) ; d'autres sont plus confidentiels car réservés en pratique aux relations d'affaires, comme les contrats de distribution (franchise, concession commerciale, etc.), les contrats de financement (*swaps*, obligations, *eurobonds*, affacturage, produits financiers dérivés, etc.), les contrats de transfert de technologie (contrats de licence de marque, de communication de savoir-faire, contrats de l'internet), les contrats intéressant l'organisation d'une entreprise (contrat de cession de titres, contrat de fusion de sociétés, d'apport partiel d'actif, cession de contrôle, etc.).

Par ailleurs, la définition et la description du contrat font l'objet de discussions, pour ne pas dire de querelles parfois, doctrinales majeures.

Pourtant, tous ces contrats différents sont régis par le même ensemble de règles générales de principe. Cela ne signifie nullement que tous les contrats sont soumis à la même réglementation, puisque les règles des contrats spéciaux montrent au contraire que de nombreuses réglementations déterminent des règles particulières à certains contrats, mais que tous se fondent sur les mêmes principes, applicables dès lors qu'une règle spéciale ne prévoit pas une autre règle.

**33.** C'est en même temps une matière savante qui traite de tous les aspects des contrats : la négociation, la circulation, les problèmes d'exécution, la gestion de la durée du contrat, l'extinction, etc. En termes de méthode alors, quelques

<sup>39</sup> Cf. E. Savaux : *La théorie générale du contrat, mythe ou réalité*, LGDJ, 1998, Comp. *Pour ou contre une théorie générale des contrats spéciaux*, RDC 2007/1.

<sup>40</sup> Cf. C. Grimaldi, *Quasi-engagement et engagement en droit privé. Recherches sur les sources des obligations*, Defrénois, 2007.

généralités sur les classifications des obligations et des contrats (A) puis de la théorie des contrats (B) permettront de saisir quelques éléments de méthode du droit des contrats (C).

### A. Classifications des obligations et des contrats

- 34. Présentation classique.** – On trouve plusieurs de ces classifications, classique, alors même que chaque manuel, chaque auteur, chaque juriste sans doute trouvera une classification qui lui convient. Ce n'est guère aisé car cette présentation se fonde sur les catégories du Code civil, en principe, dont nous avons déjà pu observer sinon les lacunes du moins le caractère parfois obsolète. Ainsi le Code civil confond très régulièrement contrat et obligation, dans ses sources, dans ses effets, ce qui n'arrange pas celui qui souhaite proposer une classification.

Nous proposons celle-ci, une première classification oppose les obligations juridiquement obligatoires de celles qui ne le sont pas (1), d'autres sont relatives à l'origine de la règle applicable (2), et d'autres enfin sont relatives au contenu de ces règles (3). Il s'agit d'une simple présentation, à vocation essentiellement didactique, sans aucune autre prétention. Cependant, nous présenterons aussi une autre classification, entre les contrats, en termes de méthode.

#### 1. Classifications relatives au caractère obligatoire de l'obligation

- 35.** Tout ce qu'on appelle parfois un peu facilement « obligation » est-il une obligation au sens du Code civil ? C'est une question ancienne qui allie droit et morale, droit et honneur, droit et ordre public qui permet d'écarter un certain nombre d'engagement comme non juridiques.

##### a – Les obligations naturelles et les obligations civiles

- 36.** Certaines obligations, comme des obligations familiales, de bienséance, morales, de politesse, de religion ne sont pas considérées comme des obligations juridiques (cf. supra, n° 4 et 5). Ainsi nul n'est juridiquement obligé de donner quelque argent à la quête, à la messe ou à un indigent. Ce ne sont pas des obligations juridiques car nulle sanction étatique n'impose leur exécution ; elles demeurent dans le cadre de la morale ou de la religion, avec leur propre régime de sanction (remord, réprobation publique...). On est en plein dans ce que Carbonnier appelait le « non droit »<sup>41</sup>.

- 37.** La distinction qui rend compte de cette dualité repose sur la distinction entre obligation naturelle qu'on appelle parfois aussi obligation imparfaite, que le Code civil n'évoque pas sinon au détour de l'ancien article 1235, al. 2 du Code civil, et obligation civile.

Il peut s'agir d'une *obligation de conscience* comme la promesse de faire un

<sup>41</sup> J. Carbonnier, *Flexible droit*, « L'hypothèse du non droit », LGDJ.

cadeau ou comme une obligation d'entraide entre parents, qui irait au-delà des obligations alimentaires ou l'engagement pris par un ex-mari de verser une pension qui irait au-delà de ses obligations légales<sup>42</sup>.

Il peut s'agir d'une obligation dégénérée ou inefficace, comme une dette qui serait prescrite ou un engagement issu d'un acte annulé.

L'identification de ces devoirs en *obligation naturelle* permet de les rapprocher des obligations civiles : ces obligations naturelles ne sont pas obligatoires de sorte que le « créancier » d'une obligation naturelle ne peut pas en exiger l'exécution par une action en justice.

En revanche, si le « débiteur » de l'obligation naturelle exécute l'obligation ou même effectue un simple commencement d'exécution, l'obligation naturelle devient une obligation civile.

Il en résulte que :

- la répétition de l'indu est impossible : le débiteur ne peut exiger le remboursement sur le fondement que l'engagement n'était pas obligatoire ; il l'est devenu.

- Le commencement d'exécution doit être poursuivi, de sorte que le créancier peut alors poursuivre le débiteur, par une action en justice.

- L'obligation civile naît *ex nihilo* et non par novation comme on l'écrivait traditionnellement. La novation assure la création d'une obligation nouvelle par extinction d'une obligation ancienne. Le mécanisme ne peut s'appliquer aux obligations naturelles puisque les obligations naturelles ne sont pas des obligations et, donc, ne peuvent s'éteindre ; le mécanisme assurant cette « transformation » est la technique de l'engagement unilatéral de volonté : l'obligation civile existe du fait de la volonté du débiteur de s'engager civilement alors qu'il n'était que moralement engagé<sup>43</sup>.

## **b. Les engagements à portée obligatoire discutée**

38. Bien des engagements, pour utiliser un autre terme que celui de contrat, se présentent comme des contrats, font parfois même l'objet d'écrits et, pourtant, leur valeur contractuelle est discutée, comme l'exemple le plus topique que sont les engagements d'honneur, et d'autres encore, assez fréquent : quelle est la valeur juridique d'un document publicitaire, d'un protocole d'accord, d'un engagement moral ou d'honneur, d'une clause indiquant que « cette photographie n'est pas contractuelle » : dans le droit ou hors du droit, contractuel ou pas contractuel, c'est bien là toute la discussion à partir du constat que la tradition civiliste française est profondément centripète, elle a tendance à tout attirer vers le champ du contrat, à la différence de droits étrangers comme le droit anglais où prospèrent les « *Gentleman's agreement* » ou autres clauses « *subject to contract* ». Observons en outre que ces documents s'inscrivent parfois dans la question plus large de la négociation du contrat (cf. infra, n°85 et s.).

<sup>42</sup> Cf. Civ. 1ère, 9 mai 1988, D. 1989.289, note J. Massip.

<sup>43</sup> Cf. Civ., 1ère, 10 oct. 1995, Bull. civ. I, n°352, D. 1997.155, note G. Pignarre.

**39. Gentleman's agreement.** – L'engagement d'honneur est une proposition par laquelle son auteur entend exprimer sa volonté d'assumer un engagement sans pour autant que cet engagement soit pourvu d'effets juridiques : c'est un engagement moral *a priori* donc non obligatoire en ce sens que sa violation ne serait pas sanctionnée<sup>44</sup>.

Utilisés dans les relations familiales ou dans les relations d'affaires (engagement d'honneur comme les « *clauses de retour à meilleure fortune* » ou « *gentleman's agreement* », « *binding in honour only* », « *honour clause* » ou encore « *no contractual agreement* »), ils identifient une curieuse démonstration de la volonté de faire comme si il y avait un engagement, d'énoncer une intention, mais de ne pas s'engager juridiquement, de rester au seuil du droit, soit par répugnance juridique, soit par manque de confiance, soit que l'engagement ne soit pas recevable juridiquement car illégitime (« *l'honneur des voyous* ») mais que les parties souhaitent cependant formaliser.

**40. Lettres d'intention.** – Ce qu'on appelle « lettre d'intention » identifie des engagements, unilatéraux, dans les relations d'affaires, portant sur la négociation d'un contrat, par lequel une partie fait part de son intention d'entrer en négociation et délimite le champ de cette négociation<sup>45</sup>. D'autres fois, les lettres dites « lettres de confort », sont des garanties, plus ou moins juridiquement obligatoires, données par une société mère à une banque pour rassurer cette dernière sur la santé financière de sa filiale qui sollicite un crédit. Quel que soit le sens choisi, les lettres d'intention sont très souvent exclues du champ juridique, de façon plus ou moins explicite, par leurs auteurs et, comme pour les engagements d'honneur, sont considérés comme des engagements juridiques

**41. Protocoles d'accord et autres accords de principe.** – Ces expressions ambiguës sont censées désigner des bribes d'accords, des accords qui n'en seraient pas ou n'en seraient que « par principe »<sup>46</sup>. Le droit des contrats ne s'embarrasse guère de ces ambiguïtés : il y a contrat ou il n'y a pas contrat, en fonction de l'existence des éléments de nature à former le contrat de sorte que la plupart des protocoles d'accord sont en réalité des accords, tout court.

Les accords de principe connaissent un régime particulier en raison d'une jurisprudence célèbre qui les a identifiés. L'accord de principe peut être défini ainsi : accord obligeant deux parties, l'une envers l'autre, non point à conclure mais à négocier un second contrat dont ledit accord ne précise ni les clauses

<sup>44</sup> Cf. B. Oppetit, « L'engagement d'honneur », *D.* 1979. Chron. 107 et *Droit et modernité*, Puf, 1998, p. 277 ; v. aussi D. Ammar, *Essai sur le rôle de l'engagement d'honneur*, Th. Paris I, 1990 ; B. Beignier, *L'honneur et le droit*, LGDJ, 1991, J.-M. Mousseron, M. Guibal et D. Mainguy, *L'avant contrat*, Ed. F. Lefebvre, 2001, n°352s, D. Mainguy, « Les opérations du commerce international », in J. Béguin et M. Menjuq, (dir.), *Traité de droit du commerce international*, Litec, 2005, n°958 s.

<sup>45</sup> X. Barré, *La lettre d'intention*, Economica, 1995.

<sup>46</sup> Cf. L. Rozès, « Le projet de contrat », *Mélanges L. Boyer*, p.639.

accessoires ni les clauses essentielles.

L'affaire ayant donné lieu à l'arrêt de 1958 est suffisamment importante et topique pour être évoquée. Un dénommé Marchal avait été employé jusqu'en 1940 dans les usines Renault et avait demandé après la Libération et quelques hauts faits de résistance, sa réintégration par un courrier auquel il fut répondu « *bien que nous désirions vous donner satisfaction, nous avons répondu à votre demande faisant état des titres que vous avez acquis dans la Résistance, que la marche actuelle de nos usines et l'organisation de nos services déjà très chargés devant une production encore faible, ne nous permettent pas de vous donner, pour l'instant, une réponse favorable* » puis dans un autre courrier, adressé à Rol-Tanguy, héros communiste de la résistance, qui était intervenu « *Après un nouvel examen de la question, je puis vous indiquer que nos intentions à l'égard de M. Marchal n'ont pas changé et que, dès que la reprise de l'activité automobile le permettra, nous examinerons à nouveau la possibilité de le réintégrer dans le personnel de la Régie* ». Belles paroles ! Mais non suivie d'effet car si une place s'était libérée et la reprise attendue était revenue, M. Marchal ne retrouva point son poste. Le tribunal civil de la Seine avait considéré que les lettres contenaient « *l'engagement de réintégrer Marchal* ». Cassation car, « *en décidant que les lettres susvisées contenaient un engagement ferme de la part de la Régie de réintégrer Marchal et ce dès le premier poste vacant, le jugement attaqué a dénaturé le sens et la portée de leurs clauses claires et précises selon lesquelles la Régie, désireuse de donner satisfaction à la demande de Marchal, examinerait, selon la prospérité et l'évolution de la situation de l'entreprise, la possibilité de le réintégrer, ce qui ne constituait qu'un accord de principe* »<sup>47</sup>.

L'accord de principe est donc un contrat dans lequel un consentement est donné sur le contrat projeté, sur le principe de ce contrat, d'où son appellation.

---

47 Cass. Soc. 24 mars 1958, *JCP*, 1958.II.10868 note J. Carbonnier. V. déjà Req. 16 novembre 1927, *D.* 1928.I.33, note A. Rouast ; Req. 10 octobre 1931, *D.H.* 1931.540 à propos de sociétés ayant donné congé à un salarié en lui promettant de le convoquer le mois suivant pour lui proposer un nouvel emploi ; trois mois plus tard, une nouvelle situation était effectivement proposée mais à des conditions très inférieures ; les sociétés furent condamnées pour avoir manqué à leurs engagements, qui était un accord de principe, au sens où il fut ensuite donné par l'arrêt de 1958 (Cf. J.-C. Serna, *Le refus de contracter*, LGDJ, 1967, n°203 s.). De même, mais postérieurement à 1958, la Cour de cassation a pu déduire de l'attitude d'un médecin qui avait pris contact avec un architecte et les services de l'urbanisme un accord de principe relatif à un contrat de société à conclure entre ce médecin et le propriétaire d'un immeuble pour l'exploitation d'une clinique (Cass. civ.1ère, 8 octobre 1963 : *Bull. civ.* I, n°419) ou encore, l'engagement pris par le propriétaire d'un immeuble de consentir un bail sous réserve de se mettre d'accord sur les conditions qu'il poserait à la conclusion, constitue lui aussi un accord de principe (Cass. civ. 1ère, 16 avril 1973 : *Bull. civ.* III, n°287). Pour d'autres exemples, v. Cass. com. 9 juin 1980, *Bull. civ.* IV, n°251, à propos d'une cession de clientèle ; Cass. civ. 3ème, 27 novembre 1984 : *Bull. civ.* III, n°200, pour un contrat d'échange, V. aussi Com. 6 octobre 1964, *Bull. civ.* III p.366 ; Com 28 octobre 1989, *D.* 1991,62, note J. Schmidt-Szalewski ; Soc. 19 décembre 1989, *D.* 1991.62, note J. Schmidt-Szalewski ; Civ.1ère, 3 juillet 1996, *Bull. civ.* I, n°287, *RTD civ.* 1997.659, obs. J. Mestre. V. aussi B. Gross, *Pourparlers, J.-Class. Contr. distr.*, fasc 20, 1988, p.7 et P. Jourdain, *Responsabilité précontractuelle, J.-Class. Contr. distr.*, fasc 35, 1996, p.9.).

Manquent cependant les éléments essentiels qui permettraient de considérer que le contrat projeté est déjà conclu, chose, prix, mission... Souvent, cette omission est involontaire mais elle peut être tout à fait souhaitée. On ne confondra alors pas l'accord de principe, accord définitif avorté, et le contrat de négociation qui a pour but d'encadrer les conditions de la négociation (Cf. infra, n°85 et s.).

**42. « Photo non contractuelle », clause « subject to contract ».** Il est très fréquent de se heurter à une formule, dans un document, du type, « cette photographie n'est pas contractuelle », « cette information n'a pas de valeur contractuelle » alors qu'ils pourraient comme l'essentiel de ce qui va décider le contractant à conclure le contrat. Le droit anglais généralise la formule avec les clauses « *subject to contract* » ou « *subject to contract and survey* » et que l'on peut traduire comme « sujet à la condition de conclusion d'un contrat » ou bien « sous réserve de confirmation ». Si par exemple, un partenaire anglais envisage la conclusion d'un contrat de vente avec un français et que les parties se mettent d'accord sur tout une série de conditions, dont le prix, que l'anglais assortit cependant d'une telle clause « *subject to contract* », cela signifiera, devant un juge anglais, que l'engagement définitif sur le prix est exclu, ce qui posera quelque difficulté au juge français.

**43. Sort de ces engagements : contractuels ou non contractuels ?** – Toute l'ambiguïté de ces engagements se pose face au caractère profondément juricentrisme de droit français des contrats. La tendance du droit français est de considérer ces engagements comme juridiquement obligatoires dès lors que l'engagement, même expressément considéré comme moral, exprime de manière non équivoque une volonté de s'obliger<sup>48</sup>. L'attraction juridique est alors plus importante que les choix des parties, parce que la cohérence contractuelle veut qu'un acte qui ressemble à un contrat, contenant des engagements qui ressemblent à des obligations, soit traité comme un contrat ordinaire contenant des obligations ordinaires, pour refuser, plutôt, que l'on s'engage sans s'engager, à l'inverse du droit anglais qui admettra sans difficulté qu'un engageant du type « *A réalisera telle prestation, sur son honneur, sans toutefois que son inexécution puisse être obtenue en justice de quelque façon* » soit une *abstention of the law*.

Pourtant, même en droit français, la jurisprudence reconnaît parfois des engagements d'honneur, dans le cas de la « clause de retour à meilleure fortune »<sup>49</sup> par exemple.

<sup>48</sup> Cf. Cass. com. 23 janv. 2007, *RTD civ.* 2007, p. 340, obs. J. Mestre et B. Fages, à propos d'un engagement considéré par les parties comme « *exclusivement moral* » de ne pas copier les produits commercialisés par le créancier de l'engagement.

<sup>49</sup> Cass. civ. 29 avril 1873, *DP* 1873,1,207. V. aussi Req. 4 juillet 1904, *S.* 1905.1.37 : « *l'engagement d'honneur pris par V. de désintéresser complètement ses créanciers en cas de retour à meilleure fortune, a été l'une des conditions déterminantes de l'acceptation des créanciers, et ne pouvant être séparé des autres clauses du contrat, auxquelles le débiteur a voulu ajouter la garantie de son honneur, il avait le caractère d'une obligation civile* », Cass. com. 23 déc. 1963, *Bull. civ.* IV, n°374.

### c. Les actes de courtoisie et de complaisance

44. Nombre d'actes pourraient être qualifiés d'accord et sont pourtant exclus de cette catégorie car ils ne reposent pas sur l'existence d'une intention de contracter<sup>50</sup>. Ainsi, le transport bénévole d'une personne, d'un auto-stoppeur par exemple, ne repose pas sur un contrat de transport de même que l'assistance à autrui n'est pas, en principe, fondée sur un contrat, pas davantage que l'acceptation d'une invitation à dîner, le fait de jurer fidélité à un ami ou l'engagement de rendre un service ne sont, en principe, juridiquement obligatoires : la complaisance, la courtoisie, la politesse ne sont, pas plus que la morale, sur le même plan qu'un engagement de nature juridique. Il n'en résulte pas une absence de droit mais, en présence d'un acte de véritable courtoisie, l'éventuelle responsabilité n'est pas d'ordre contractuel, mais délictuel<sup>51</sup> : c'est d'ailleurs le seul intérêt de cette catégorie discutable : l'identification d'un *contrat* d'assistance justifie que l'« assisté » se retourne contre l'« assistant » via un régime de responsabilité alors contractuelle<sup>52</sup>.

### 2. – Classifications relatives à l'origine de la règle applicable

45. **Contrats internes et contrats internationaux.** – C'est un lieu commun de considérer que les échanges économiques sont mondialisés, comme les contrats, de telle manière que les contrats internationaux sont sans doute de plus en plus présents dans l'esprit des juristes. Les organisations internationales ou régionales se préoccupent d'ailleurs de plus en plus de cette internationalisation pour proposer des règles particulières aux contrats internationaux. Traditionnellement, cependant la question des contrats internationaux se posait de manière classique : conflit de lois et conflits de juridictions dans le but de soumettre le contrat à un ordre juridique national particulier, substantiel ou processuel, le nationaliser en quelque sorte. Mais la spécificité des contrats internationaux, contrats d'affaires du grand commerce justifie une autre conception pour proposer des règles propres, alternatives aux règles nationales, comme les Principes Unidroit ou les Principes pour un droit européen des contrats par exemple réalisant sans doute la recherche de la mythique *Lex mercatoria* (Cf. Supra, n°18 s.). Encore convient-il de déterminer un contrat international. Le fruit d'une longue évolution doctrinale et jurisprudentielle (<sup>53</sup>) fait privilégier aujourd'hui un critère dit économique : ce n'est donc pas la nationalité différente des parties qui fait d'un contrat un contrat international mais le fait qu'il présente un élément d'extranéité, c'est-à-dire un lien de rattachement avec au moins deux pays différents et, surtout, le fait qu'il mette en

<sup>50</sup> V. A. Viandier, « La complaisance », *JCP* 1980, I, 2987.

<sup>51</sup> Cf. Cass. civ. 2ème, 27 janv. 1993, *Bull. civ. I*, n°42, *RTD civ.* 1994, p. 864, obs. P. Jourdain.

<sup>52</sup> Cass. civ. 1ère, 17 déc. 1996, *Bull. civ. I*, n°463, Cass. Civ. 1ère, 16 juill. 1977, *Bull. civ. I*, n°243 (client qui se blesse alors qu'il aidait bénévolement un entrepreneur).

<sup>53</sup> D. Mainguy, « Les opérations du commerce international », in J. Béguin et M. Menjuq (Dir.), *Traité de droit du commerce international*, Litec, 2005, n°909.

jeu les intérêts du commerce international<sup>54</sup>.

L'enjeu est alors de déterminer la loi applicable à ce contrat. En principe et en vertu de l'application du principe d'autonomie, ce choix appartient aux parties qui peuvent choisir librement la loi applicable à leur contrat, via une clause de loi applicable ou clause d'*electio juris* : « *la loi applicable à ce contrat est la loi française* ». Ce peut être une loi non nationale comme les règles de la Convention de Vienne sur la Vente Internationale de marchandises du 11 avril 1980 (CVIM ou « CISG : *Convention on International Sale of goods* ») qui proposent des règles uniformes c'est-à-dire matérielles autres que les règles nationales auxquelles elles se substituent et ce, automatiquement, sans qu'il soit besoin d'une clause d'*electio juris* (plus exactement une clause d'*exclusio juris* permettrait d'exclure l'application de la CVIM) : en ce sens les règles de la CVIM forment le cœur du droit français de la vente internationale. C'est encore le cas des conventions internationales en matière de transport international. Ce pourrait même être les usages du commerce international, la *lex mercatoria*, ce qu'un arrêt, l'arrêt *Valenciana*, avait admis<sup>55</sup>. A défaut de choix ou d'application automatique d'une règle quelconque, les règles de la convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles proposent des techniques de détermination de la loi applicable (art. 4), à partir de trois règles qui s'enchaînent : la loi applicable est celle du pays qui présentent les liens les plus étroits avec le contrat (art. 4.1) et, poursuit l'article 4.2, « *il est présumé que le contrat présente les liens les plus étroits avec le pays où la partie qui doit fournir la prestation caractéristique a, au moment de la conclusion du contrat, sa résidence habituelle* ». Cette notion de « prestation caractéristique » notion nouvelle pour le droit français permet de localiser objectivement le contrat et ce, en utilisant des éléments intrinsèques du contrat<sup>56</sup>. Pour cette raison, la prestation caractéristique n'est pas l'obligation de payer d'un contrat synallagmatique qui est en effet commune à tous ces contrats. La prestation caractéristique sera donc le plus souvent l'obligation qui est la contrepartie de l'obligation de payer ce qui révèle bien des difficultés pour certains contrats complexes comme les contrats de distribution. Cette présomption est cependant écartée « *lorsqu'il résulte de l'ensemble des circonstances que le contrat présente des liens plus étroits avec un autre pays* ». Ces règles générales connaissent bien des exceptions, tenant à l'application d'un contrat particulier (le contrat de travail, le contrat de consommation) ou à une autre convention internationale (s'agissant de la vente par exemple).

Il faut surtout souligner l'importance de l'ordre public international : « *l'application d'une disposition de la loi désignée (...) ne peut être écartée que*

<sup>54</sup> Civ. 19 févr. 1930, *Mardelé*, S. 1931, 1, 1, note Niboyet, Cass. civ. 27 janv. 1931, *Dambricourt*, *Rev. crit. DIP* 1931, p. 516.

<sup>55</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 22 oct. 1991, *JDI* 1992, p. 176, note B. Goldman, *Rev. crit. DIP* 1992, p. 112, note B. Oppetit, *Rev. arb.* ; 1992, p. 457, note P. Lagarde) : « *en se référant à l'ensemble des règles du commerce international dégagées par la pratique et ayant reçu la sanction des jugements des jurisprudences nationales, l'arbitre a statué en droit ainsi qu'il en avait l'obligation conformément à l'acte de mission* ».

<sup>56</sup> M.-E. Ancel, *La prestation caractéristique du contrat*, *Economica*, 2003.

*si cette application est manifestement incompatible avec l'ordre public du for* » (art. 16), d'application assez rare et qu'on ne confondra surtout pas avec des règles d'ordre public interne, et surtout des *lois de police* (art. 7) notion assez imprécise qui renvoie à des règles nationales « *qui régissent impérativement la situation quelle que soit la loi applicable au contrat* » éventuellement étrangères d'ailleurs. Ce sont des lois nécessaires pour la sauvegarde de l'organisation sociale, politique, économique d'un pays. Les lois impératives d'un Etat, celles qui forment l'ordre public interne ne sont pas nécessairement des lois de police mais peuvent l'être, soit parce que la loi interne dispose expressément qu'elle s'applique à des situations internationales quelle que soit le choix des parties, ou parce qu'elles répondent à cette définition : les règles du droit de la concurrence sont ainsi des règles d'ordre public interne et des lois de Police : si par conséquent un contrat conclu entre un américain et un français désigne le droit du Mexique, ce choix n'exclut cependant pas l'application du droit français de la concurrence ou du droit communautaire qui eux-mêmes, n'excluent évidemment pas l'application du droit américain de la concurrence (ni le droit mexicain en raison du choix de cette loi)...

Précisons enfin que les contrats internationaux bénéficient de techniques juridiques propres, liées à la pratique de ces contrats et, surtout, à la pratique de l'*arbitrage international* particulièrement organisé notamment par la Chambre de commerce international.

**46. Contrats administratifs et contrats privés.** – Les contrats relevant du droit public, qu'on appelle contrats administratifs se reconnaissent à deux critères, un critère organique, qui suppose la présence d'une personne publique, directement ou indirectement, et un critère matériel, qui suppose que le contrat a pour objet l'exécution ou participe à l'exécution du service public ou bien qu'il contient des clauses exorbitantes du droit commun, c'est-à-dire qui, par nature, ne sauraient être stipulées dans un contrat de droit privé.

Au-delà de ce caractère, les contrats administratifs sont des contrats comme les autres avec cependant quelques différences sensibles, par exemple la question de la possibilité pour les tiers de demander la nullité d'un contrat administratif, révision du contrat pour changement des circonstances économiques (cf. infra, n°212 s.) ou encore des conditions de la cession d'un contrat public<sup>57</sup>. Par ailleurs, les contrats administratifs se signalent par la présence de clauses exorbitantes du droit commun, qui diffèrent ce faisant des clauses qui pourraient être insérées dans un contrat de droit privé<sup>58</sup>.

**47. Contrats nommés et innommés.** – Un contrat nommé est un contrat portant un nom traditionnel dans la mesure où il fait l'objet d'une réglementation légale

<sup>57</sup> Cf. D. Mainguy, « La circulation des contrats d'affaires, bref aperçu comparatif des droits privé et public des contrats », *Mélanges M. Guibal*, 2006, p. .

<sup>58</sup> Par exemple : Clause de résiliation d'office : CE 20 janv. 1980, *Rec. Lebon*, p. 54 ; Clause instituant un contrôle sur le montant des prestations du locataire, : CE 4 mai 1981, *Rec. Lebon*, p. 615.

particulière. Ainsi en est-il des contrats de vente, échange, louage, dépôt, mandat... traités par le Code civil, mais aussi les contrats identifiés par d'autres sources (comme le contrat de crédit-bail, le contrat de location-gérance).

Un contrat innommé ne porte pas de nom traditionnel (cela ne signifie pas qu'il ne soit pas identifié sous une désignation particulière) car il ne fait pas l'objet d'une réglementation légale propre ; ainsi en est-il des contrats d'hôtellerie, médical, de déménagement, de spectacle, etc. Ainsi en est-il, surtout, des multiples contrats non susceptibles de se réduire à la simple juxtaposition de modèles (contrat d'usine « clé en main ») ou imaginés par la pratique pour les besoins d'une opération ponctuelle originale.

Cette distinction avait une grande importance dans les systèmes formalistes comme en droit romain. Elle n'a plus cet intérêt dans les systèmes consensualistes où les parties peuvent aussi bien conclure des contrats particuliers envisagés par le législateur que des contrats ignorés de lui.

Cette distinction conserve toutefois aujourd'hui une certaine importance pour la désignation des règles applicables à un contrat déterminé. La diversification des règles et des contrats conduit alors, pour savoir quel type de règle appliquer à tel contrat, à une tâche de « *qualification* », c'est à dire d'identification du contrat à une catégorie de contrats nommés, en vue d'obtenir un « rattachement » de ce contrat à tel ou tel corps de règles, qu'il s'agisse de règles impératives, de règles supplétives, de règles internes, de règles internationales propres à tel ou tel contrat. L'échec du processus, rare, conduit à reconnaître l'existence de « *contrats sui generis* ».

### 3. Classifications relatives au contenu des règles applicables

48. Ces classifications se distinguent selon qu'elles concernent les conditions (a) du contrat ou ses effets (b), mais aussi en fonction de la qualité des contractants (c).

#### a. Classifications relatives aux conditions de validité ou d'efficacité du contrat

49. **Contrat consensuels, solennels, réels.** – En principe, les contrats sont formés par le seul échanges des volontés : c'est l'application du principe du consensualisme, qui reconnaît le formalisme pour exception : sont des contrats formels, les contrats solennels (qui nécessitent une formalité particulière pour leur validité, un écrit, une mention obligatoire) et les contrats réels qui supposent la remise de la chose pour la formation du contrat, catégorie en désuétude. Cette distinction est essentielle pour les règles de la formation du contrat.

50. **Contrats de « gré à gré » et contrats d'adhésion.** – Tous les contrats ne sont pas négociés, et ceux qui le sont le sont souvent faiblement. Les actes de la vie courante ne le sont pas du tout ou rarement et même les actes plus extraordinaires, un contrat de bail, un contrat de travail, le sont peu. On distinguera à ce titre les « *contrats de gré à gré* » librement discutés par les

parties (des contrats d'affaires le plus souvent) et les « *contrats d'adhésion* », principalement identifiés par Saleilles au tournant du XIX<sup>ème</sup> siècle, reproduisant la différence entre le « *sur mesure* » et le « *prêt-à porter* » ce dernier étant en outre « *à prendre ou à laisser* » et traduisant le phénomène de massification des contrats et, notamment, des contrats de consommation, justifiant d'autant l'intervention du législateur.

L'article 1110 du Code civil dispose ainsi que « *le contrat de gré à gré est celui dont les stipulations sont négociables entre les parties. Le contrat d'adhésion est celui qui comporte un ensemble de clauses non négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties* ».

Cette disposition a fait l'objet d'âpres discussions : la rédaction actuelle résulte de la loi de ratification de 2018, tandis que la version issue de l'ordonnance de 2016 utilisait comme technique de distinction le fait que le contrat soit non point négociable, mais effectivement négocié. Un contrat peut en effet être négociable entre les parties, mais non négocié.

Dans les contrats d'adhésion, l'une seulement des parties adhère à un dispositif contractuel élaboré par avance et en dehors de toute négociation. Il y a adhésion « bilatérale » lorsque les parties adhèrent, toutes deux, à un système contractuel établi par le législateur ou une convention collective. Il y a « adhésion unilatérale », beaucoup plus fréquente, quand l'une des parties impose les clauses que l'autre est libre d'accepter ou de refuser.

Or la distinction, outre son aspect pédagogique, est le point d'entrée de l'article 1171 du Code civil : celui-ci prévoit en effet la possibilité de discuter en justice une clause considérée comme abusive dans un contrat d'adhésion, même conclu entre professionnels.

Les contrats d'adhésion correspondent à deux séries de situations. On peut d'abord associer contrat d'adhésion et domination, éventuellement abusive, exercée par un contractant à l'égard d'un autre à qui se trouve imposée la règle du « tout ou rien », le professionnel face au consommateur, l'employeur face au salarié, le producteur face à un distributeur (et réciproquement). On peut également associer contrat d'adhésion et normalisation, standardisation, banalisation des mécanismes juridiques, qui n'implique pas toujours d'effet de domination.

## **b. Classifications relatives aux effets des contrats**

- 51. Contrats synallagmatiques et contrats unilatéraux.** – Cette distinction (C. civ., art.1106) est fondamentale. Le contrat synallagmatique est celui par lequel les contractants sont réciproquement obligés les uns envers les autres, leurs obligations se servent alors mutuellement de contrepartie<sup>59</sup>: chaque partie est débitrice et, en retour, chaque partie est aussi créancière. Mais il n'est pas suffisant de dire que les obligations sont réciproques : elles sont également interdépendantes, se servant mutuellement de support et ceci explique

<sup>59</sup> Cf. A. Sériaux, « La notion de contrat synallagmatique », *Mélanges J. Ghestin*, LGDJ 2001, p. 777.

l'originalité des effets du contrat synallagmatique par rapport à ceux du contrat unilatéral. C'est le standard contractuel.

A l'inverse, le contrat unilatéral est celui dans lequel une seule des parties s'oblige principalement envers la ou les autres, ces dernières, n'étant tenues à aucune obligation ou, si elles existent, elles ne forment pas la contrepartie de l'engagement du premier. Ainsi le contrat de cautionnement, le contrat de donation sont des contrats unilatéraux.

L'intérêt de la distinction tient à ce que l'interdépendance des obligations nées du contrat synallagmatique entraîne un certain nombre de conséquences, inconnues du régime du contrat unilatéral, que l'on envisagera en étudiant les effets particuliers des contrats synallagmatiques (*exceptio non adimpleti contractus*, résolution judiciaire, régime des risques, etc.), mai aussi sur le terrain de la preuve.

**52. Contrats à titre onéreux et contrats à titre gratuit.** – Cette autre grande distinction (C. civ., art. 1107), les contrats à titre onéreux, ceux dans lesquels chaque partie recherche un avantage et les contrats à titre gratuit ou de bienfaisance, dans lesquels l'une des deux parties ne recherche aucun avantage<sup>(60)</sup>.

Certains contrats sont par nature onéreux (échange, vente) ou gratuits (donation, contrats de bienfaisance ou de services gratuits). D'autres peuvent être à titre gratuit ou onéreux (mandat gratuit ou salarié, dépôt gratuit ou salarié, prêt gratuit ou salarié). L'intérêt de cette distinction tient par exemple la réglementation très stricte des libéralités dans la mesure où, à la différence des opérations à titre onéreux, elles mettent en péril l'intégrité du patrimoine familial (conditions de forme très rigoureuses des donations, possibilité de rapport à succession ou de réduction post-successorale des libéralités), l'importance de l'*intuitus personae* dans les libéralités, alors qu'elle est souvent très faible dans les contrats à titre onéreux : l'erreur sur la personne du cocontractant sera très fréquemment un vice de consentement dans les contrats à titre gratuit, rarement dans les contrats à titre onéreux. De même, on admet généralement que la responsabilité d'un cocontractant à titre onéreux est plus lourde que d'un cocontractant à titre gratuit (C.civ., art. 1927 et 1928 C.civ. pour le dépôt et 1992 sur le mandat) ou encore les conditions de l'action paulienne (C. civ., art. 1167 C.civ. et infra, n° 512 et s.) sont différentes.

**53. Contrats commutatifs et contrats aléatoires.** – Cette distinction ne concerne que les contrats à titre onéreux. Le contrat commutatif est celui dans lequel les avantages réciproques que les parties s'échangent sont déterminés au moment de la formation ; peu importe à cet égard que l'échange soit strictement équilibré, il suffit que les avantages soient « *regardés comme équivalents* » (C. civ., art. 1108). Le contrat aléatoire est celui dans lequel le contenu d'une prestation est incertain parce qu'il consiste « *dans la chance de gain ou de perte... d'après un événement incertain* ». C'est le cas du contrat de jeu mais surtout du contrat

<sup>60</sup> St. Bénils, *La gratuité en droit privé*, Th. Montpellier, 2006.

d'assurance. L'aléa peut être naturel, c'est le cas dans le contrat d'assurance, dans le contrat de rente viagère ou dans le contrat de généalogiste ; il peut être établi par l'effet de la volonté, c'est le cas lorsque les parties décident de contracter à leurs risques et périls, par exemple un acheteur prend le bien dans son état en renonçant à toute action contre le vendeur au cas de défaut caché.

L'intérêt de cette distinction tient à ce que à la différence du contrat commutatif, le contrat aléatoire ne peut être contesté en raison du déséquilibre qui en résulte, on dit que « *l'aléa chasse la lésion* », sauf lorsque le contrat n'est pas réellement aléatoire : contrat de rente viagère conclu avec une personne atteinte d'une maladie mortelle (C.civ., art.1975).

**54. Contrats à exécution instantanée et successive, contrats de courte durée et de longue durée.** – Le contrat ou obligation à exécution instantanée est celui pour lequel la réalisation de la prestation obligatoire occupe un « instant de raison » (obligation du bailleur de remettre les clés de l'appartement loué, obligation de payer dans la vente, transfert de propriété...). Le contrat ou obligation à exécution successive est celui dans lequel la réalisation de la prestation obligatoire exige une certaine durée. L'article 1111-1 du Code civil envisage ces deux hypothèses.

On peut même affiner : certaines obligations sont à exécution continue (la prestation s'accomplit de manière homogène, dans le temps comme l'obligation du bailleur d'assurer au preneur la jouissance de l'appartement loué, une obligation de confidentialité) ; certaines obligations successives sont à exécution discontinue ou échelonnée (où la prestation s'effectue à intervalles plus ou moins réguliers comme l'obligation de payer des loyers, ou un salaire).

Au-delà de cette classification traditionnelle, une opposition plus moderne oppose les contrats de courte durée (à exécution instantanée ou à exécution rapide) et les contrats de longue durée. Ceux-ci peuvent être à durée déterminée ou à durée indéterminée, contrats par nature précaires. La durée du contrat importe en effet tout particulièrement : la plupart des effets du contrat se produisent pendant la durée du contrat, mais certains effets s'achèvent avant la fin du contrat, certains naissent pendant, d'autres à la rupture du contrat : la durée d'un effet est indépendante de la durée du contrat.

En outre, les effets d'un contrat de longue durée sont modifiés. Ils imposent des exigences, des comportements ou des obligations particulières. Ainsi l'incidence de la bonne foi dans l'exécution y est plus intense, les comportements doivent être plus mesurés, la rupture d'un tel contrat s'apprécie de manière plus attentive, des obligations de collaboration naissent, mais, surtout, la prévision du contrat doit être plus mesurée : la rédaction d'un contrat « sur mesure », sans doute, avec des clauses particulières : clauses de force majeure, clauses de renégociation en cas de changement des circonstances, clauses de rupture, clauses relatives au litige.

**55. Contrats-cadres et contrats d'application.** Cette distinction introduite en 2016 (C. civ., art. 1111). Celui-ci 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* ». Cette distinction est classique des contrats de distribution de marchandises : un contrat de franchise par exemple a pour objectif de conclure des contrats de vente entre un franchiseur et un franchisé. Or le contrat de vente est trop rigide pour être efficace : le prix doit être déterminé, tout comme les marchandises et leur quantité, etc. Par conséquent le contrat de vente n'est pas adapté à la vente en masse de différents types de références de produits. Il peut s'agir de ventes successives, les unes après les autres, mais dans cette situation, vendeur et acheteur ont certainement intérêt à considérer la durée de leur relation, les avantages à tirer de celle-ci, notamment en termes d'avantages sur les prix et sur l'automatisation de la procédure de conclusion et d'exécution des ventes. C'est l'objet d'un contrat-cadre, les ventes étant alors des contrats d'exécution. Les conditions de validité de ces deux types de contrats peuvent donc varier selon les cas.

**56. Contrats et clauses contractuelles.** Le droit des contrats est globalement supplétif de telle manière que les parties peuvent amender, modifier, contrarier les règles supplétives du droit des contrats ; ils peuvent de même créer des mécanismes contractuels non prévus par le Code civil. D'ailleurs, nous avons que l'un des défauts de la réforme de 2016 repose précisément sur le fait de ne pas avoir envisager les clauses contractuelles<sup>61</sup>. Or ces clauses sont soit de simples ajustements contractuels, comme la clause indiquant le moment du paiement d'une somme d'argent, soit des sortes de mini-contrats susceptibles d'être autonome, comme des clauses de confidentialité, des clauses de non-concurrence, des clauses d'arbitrage, etc.

### c. – Classifications relatives à la qualité des contractants

**57. Contrat anonyme et contrat *intuitu personae*.** – La considération de l'auteur de la prestation exigible, pris comme individu confère à l'obligation le caractère d'une obligation *intuitu personae*. L'*intuitus personae* est alors défini comme le lien particulier et renforcé entre les parties au contrat lorsque le contrat, ou l'obligation, a été conclu en considération de la personne du contractant. Plus exactement, il peut s'agir de la personne même du contractant, de sa solvabilité, de ses capacités techniques, intellectuelles... On parle aussi d'*intuitus firmae* ou d'*intuitus societatis* pour évoquer ce même lien entre parties contractantes sous forme de société.

La difficulté est alors de reconnaître un tel lien *intuitu personae*. En principe, un contrat est-il conclu *intuitu personae* ou au contraire les contrats sont-ils par principe anonymes, conclus *intuitu pecuniae* ? Nous opinons pour la négative à

---

<sup>61</sup> Comp. M. Mekki, *Le nouvel essor du concept de clauses contractuelles*, RDC 2006/4, p. 1051 et RDC 2007/2, p. 239, R. Libchaber, *Le contrat au XXIème siècle, l'ingénierie juridique et les nouveaux contrats d'affaires*, LGDJ, 2020. V. aussi, J.-M. Mousseron et alii, *Technique contractuelle*, Ed. F. Lebevre, 2017 ; F. Buy, M. Lamoureux, J. Mestre et J.-Ch. Roda, *Les principales clauses des contrats d'affaires*, LGDJ, 2018.

la considération de l'article 1110, al.2 du Code civil qui n'envisage l'annulation d'un contrat pour erreur sur la personne que si le contrat a été conclu en considération de cette personne. Ainsi, la plupart des relations de consommation, de masse sont standardisées, banalisées, anonymes mais peuvent être dotées d'un *intuitus personae*. A l'inverse nombre de relations d'affaires sont négociées, réfléchies et sont très souvent affectées d'un tel lien *intuitus personae*.

**58. Contrats entre professionnels et contrats de consommation.** – La considération de l'auteur du comportement pris comme relevant d'une catégorie particulière de personnes peut également influencer sur le régime de l'obligation.

Ainsi, selon que le débiteur est un professionnel ou un consommateur, un initié ou un profane, des règles parfois radicalement différentes seront appelées à s'appliquer. C'est le cas du droit de la consommation, du droit pénal (ex : refus de vente, sanctionné pénalement à l'égard d'un consommateur, point à l'égard d'un professionnel...).

Le droit de la consommation propose alors une clef de compréhension du droit des obligations à partir d'une considération des rapports juridiques comme des rapports déséquilibrés, en faveur du professionnel – celui qui agit pour ses besoins professionnels – et en défaveur du consommateur – celui qui agit pour ses besoins privés – ; il propose alors tout une série de rééquilibrage, par l'intervention législative dont les règles les plus marquantes sont celles encadrant la conclusion des contrats de crédit à la consommation, les crédits immobiliers conclus avec un consommateur, les règles intéressant l'élimination des clauses abusives, celles imposant une faculté de rétractation dans les contrats conclus par démarchage à domicile ou les ventes à distance...

C'est alors une façon d'observer les rapports contractuels qui dépasse les seules interventions législatives et que l'on retrouve en jurisprudence et, même, en dehors des strictes frontières du droit de la consommation.

## B. Théorie du contrat et principes directeurs du droit des contrats

**59. Théorie ou philosophie du droit des contrats ?** – Il existe une controverse fameuse, en philosophie du droit, pour savoir si la détermination des conditions du droit, des tentatives de réponses aux questions fondamentales sur l'organisation juridique relève d'une philosophie ou d'une théorie du droit<sup>62</sup>.

Les questions ici évoquées ne prennent pas partie sur cette question. La théorie du droit dont il y est question traite, simplement sans doute, de quelques questions de philosophie du droit des contrats : pourquoi respectons-nous un contrat, devons-nous le respecter, est-ce naturel ou contraint, pourquoi et dans quelles conditions un contrat peut-il être conclu, quelles sont ses limites, etc. mais également et au-delà de cette explication générale du contrat quelques éléments permettant de fournir des réponses justifiant certains problèmes techniques de droit des contrats.

<sup>62</sup> Cf. R. Sève, *Philosophie et théorie du droit*, Dalloz, 2007.

Il s'agit donc de déterminer les principes qui guident le droit des contrats et quelques tentatives d'explication de ceux-ci. Il s'agit, surtout, de présenter les thèmes, thèses, théories qui, d'une part, fondent le caractère obligatoire des contrats et, d'autre part, permettent d'expliquer ses règles, ses évolutions, parfois très techniques (les questions relatives à la circulation du contrat, son extinction, les conditions de l'exécution du contrat et la gestion de son inexécution, la « responsabilité » contractuelle, la rupture du contrat, etc.) pour autant que cela soit d'ailleurs efficace, ce dont nous ferons ici le pari : le nominalisme d'Occam repris par la philosophie analytique moderne conduit à nier toute idée même de pensée idéale (même réaliste au sens aristotélicien) : le fait de désigner un contrat ne permet pas d'identifier une Idée universelle de contrat (au sens platonicien).

Les fondements théoriques du droit reposent sur le mythe ou la réalité du point de départ du droit moderne des contrats : la thèse de l'autonomie de la volonté, et plus exactement s'agissant du droit des contrats le principe du respect de la parole donnée, qui fonde le principe de base en la matière (I) que des conceptions nouvelles, souvent présentées comme plus modernes viennent compléter (II).

Or ce qui a été apporté par la réforme du Code civil repose sur le fait que certaines propositions discutées d'un point de vue philosophiques ou théoriques sont désormais posées dans le Code civil, notamment le principe de liberté contractuelle, celui de la force obligatoire du contrat mais aussi l'exigence de bonne foi.

### **1. Liberté contractuelle et force obligatoire du contrat, issues de la conception classique de l'autonomie de la volonté et du respect de la parole donnée**

**60. De la doctrine de l'autonomie de la volonté et du respect de la parole donnée.** – La thèse de l'autonomie de la volonté appliquée au contrat montre, en premier, que la légende tenace de la filiation directe et sans heurts du droit français au droit romain des obligations est plus que douteuse : le droit des obligations est le socle des droits économiques et est donc en relation avec la conception économique du moment et donc avec les idées philosophiques qui les sous-tendent.

La théorie du contrat est dominée en droit français, et dans le monde de manière plus générale, par la doctrine de l'autonomie de la volonté, du grec *auto*, soi-même, et *nomos*, loi, règle : *auto-nomos*, possibilité de ses créer des lois pour soi-même. La traduction en est très simple immédiate et évidente : le contrat est un accord de volontés destiné à produire des effets juridiques ; il est fondé sur le respect de la parole donnée.

Un universitaire, Emile Gounot avait consacré en 1912 une thèse restée célèbre sur ce thème : « *Le principe de l'autonomie de la volonté en droit privé* », dans le droit fil de la pensée de Kant même si certains auteurs doutent fortement aujourd'hui que la théorie kantienne de l'autonomie de la volonté soit à l'origine

du Code civil<sup>63</sup> et ce, à la suite des travaux des internationalistes qui avaient développé cette conception pour la détermination de la loi applicable à un contrat international. Peu importe, si Kant a effectivement proposé ses thèses après l'avènement du Code civil, il a révélé et généralisé des mécanismes, une façon de présenter et mettre en ordre la liberté initiale des individus organisés au sein d'une société juste, liberté qu'il a sublimée, mais très, très loin du droit des contrats. Nous dirons alors doctrine de l'autonomie de la volonté, ici, pour doctrine *juridique* de l'autonomie de la volonté, c'est-à-dire, plus spécifiquement, le respect de la parole donnée.

Les philosophes du XVIIIème considéraient que le contrat était l'une des grandes manifestations de la liberté parce qu'il était l'émanation de la volonté et, donc, de la raison. Ils proposaient cependant une réflexion essentiellement politique, d'organisation de la cité, fondant un lien, de nature volontaire, entre un individu et un groupe, la nation, l'état, ou bien entre les individus eux-mêmes. C'est donc une petite et finalement assez dérisoire déclinaison de cette logique que l'on retrouve en droit privé des contrats : on peut se rendre débiteur et créancier, grâce à sa volonté, parce qu'on y a consenti : le débiteur doit payer sa dette parce qu'il l'a bien voulu, parce qu'il a bien voulu se soumettre au pouvoir de contrainte du créancier : la toute puissance contractuelle. Le contrat assure alors la justice et l'efficacité économique, en ce qu'il permet la meilleure allocation des richesses, selon la logique libérale (d'où les théories extrêmes, reposant sur le contrat, telle celle du contrat social de Rousseau ou de Locke, ou le pacte citoyen moderne...), même si celles-ci, comme Platon ou Aristote bien avant, mettaient en scène davantage une cité idéale, ressortissant donc bien plus au droit constitutionnel ou au droit public, qu'au droit privé : le contrat social de Rousseau ne doit pas être observé au sens où nous l'entendons ici, de telle manière que la déclinaison de la doctrine de l'autonomie de la volonté au contrat est, pour le moins, rapide ; elle illustre surtout un culte de l'individualisme et le rejet d'un « bien collectif » apparenté au droit de source divine jeté à bas par le rationalisme des Lumières.

Les logiques politiques sont bien connues : « tout ce qui est contractuel est juste » selon le mot du philosophe libéral Fouillée à la fin du XIXème siècle et Loisel écrivait également : « *On lie les bœufs par les cornes et les hommes par les paroles et autant vaut une simple promesse ou convenance que les stipulations du Droit romain* ». Mais, « *entre le faible et le fort, c'est la liberté qui opprime et la loi qui libère* » ajoutait cependant Lacordaire, comme prémisses à l'interventionnisme juridique du XXème siècle. La « doctrine de l'autonomie de la volonté » repose sur plusieurs postulats fondamentaux, directement projetés des préceptes de base de la philosophie individualiste : « *Tous les contractants sont égaux entre eux* » parce que l'homme, sujet de l'activité juridique, est considéré comme un personnage abstrait, un *homo juridicus*. Montrant bien les idées de l'époque, le philosophe libéral Fouillée

---

<sup>63</sup> V. aujourd'hui : V. Ranouil, *L'autonomie de la volonté : naissance et évolution d'un concept*, Trav. univ. Paris II) 1980, D. Terré-Fornacciari, « L'autonomie de la volonté » *Rev. sc. morales et pol.* 1995.255 ; E. Putman, « Kant et la théorie du contrat », *RRJ*, 1996, p. 685.

écrivait dans *L'idée moderne du droit*: « *La philosophie du XVIIIème siècle tendit à faire descendre le principe divin dans l'homme, considéré comme divin en lui-même et par lui-même* » : idéalisme inverse de celui de Platon, donc. Deux idées (Idées, au sens platonicien d'ailleurs) découlaient de ce point de départ. En premier, une conception abstraite des relations sociales, fondée sur l'idée de pleine égalité des individus : tout individu est un souverain et les souverains sont, par définition, égaux entre eux. Il suit que toute obligation ne peut reposer que sur la volonté de l'obligé et que cette volonté de l'obligé souverain est une volonté indépendante et libre. Au plan politique cela donne, en suivant les pas de John Locke : « *Puisque aucun homme n'a une autorité naturelle sur son semblable et puisque la force ne produit aucun droit, restent les conventions pour base de toute autorité parmi les hommes* ». Ensuite, une conception optimiste des relations sociales. Présentant le résultat de ces relations, Rousseau écrivait que « *le souverain par cela seul qu'il est, est toujours ce qu'il doit être* ». Il en découle une croyance en l'automatisme des agencements optimaux découlant de cette conception abstraite et optimiste des relations interindividuelles, le libéralisme traditionnel se développe à partir de l'idée que l'accord optimal est obtenu par la confrontation de volontés d'égales puissances en toute liberté, en dehors, surtout, de toute intervention du groupe, de l'organisation collective. Au plan économique, cela donne les thèses du libéralisme économique, fondées sur l'ajustement automatique de l'offre et de la demande, hostiles à toute intervention des pouvoirs publics dans les relations économiques : « *laisser faire, laisser passer...* », laisser contracter : la « main invisible » d'Adam Smith ici contractualisée. L'ensemble fonde un système juridique composé d'institutions considérées comme justes, mais tout cela est très éloigné des principes fondant le droit des contrats.

Définitivement, ce que les juristes nomment « doctrine juridique de l'autonomie de la volonté » synthétise un concept très simple qui peut se rattacher au positivisme, à la sociologie, à un certain idéalisme, et de ce point de vue peut sembler un dénominateur commun : le respect de la parole donnée, *pacta sunt servanda*.

**61. Exposé du principe du respect de la parole donnée.** – La doctrine de l'autonomie de la volonté appliquée au contrat repose sur trois postulats fondamentaux, directement projetés des préceptes de base de la philosophie individualiste.

– « *Tous les contractants sont égaux entre eux* » : l'homme, sujet de l'activité juridique, est considéré, en effet, comme un personnage abstrait, un *homo juridicus* : tous ces êtres abstraits sont égaux entre eux. La conception classique du contrat est celle d'une opération dans laquelle deux personnes d'identiques situations juridiques et de puissances économiques égales exposent en un libre débat leurs prétentions opposées, se font des concessions réciproques et finissent par conclure un accord dont elles ont pesé tous les termes et qui est bien véritablement l'expression de leur commune volonté.

– « *Tout ce qui est contractuel est juste* ». Le philosophe libéral Fouillée affirme cette idée à la fin du XIXème siècle dans son ouvrage « *L'idée moderne de*

*droit* ». Décliné cela conduit à admettre toutes les logiques contractuelles et les considérer comme juste, le contrat de travail, le contrat en entreprises, etc.

– « *Entre individus égaux, le juste accord est automatiquement obtenu* ». Le débat contractuel doit, donc, être libéré de toute intervention des organes sociaux tant au moment de leur formation qu'à celui de leur exécution. La « doctrine de l'autonomie de la volonté » s'exprime juridiquement par le principe général suivant : « *Toute obligation contractuelle repose essentiellement sur la rencontre des volontés des parties contractantes* ». Elle emporte alors de nombreuses conséquences juridiques : la volonté apparaît comme la source et la mesure de toute obligation. C'est dire qu'elle assure un rôle fondamental dans les conditions et les effets du contrat, tenu pour le mode, de principe, d'établissement de toutes les relations sociales (mariage-contrat, testament-contrat, etc.).

**62. Conséquences du principe du respect de la parole donnée.** – Ces conséquences sont multiples et essentielles.

– **Le principe de la liberté contractuelle et de la force obligatoire du contrat.** Ces principes sont essentiels et fondateurs du droit des obligations et des contrats (C. civ. art. 1102 et 1103). L'originalité de la présentation proposée par le Code civil est de les insérer en tête des règles du droit des contrats, comme des « principes directeurs » du droit des contrats.

L'article 1102 fonde le principe de la liberté contractuelle : « *chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi* ».

L'article 1103 fonde celui de la force obligatoire du contrat (déjà ancien art. 1134, al 1er) : « *les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits* ».

La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l'ordre public, quoique bien antérieur à la doctrine de l'autonomie de la volonté. *Pacta sunt servanda*, la règle s'établit au XIII<sup>ème</sup> siècle sous l'autorité de l'Eglise, contre la logique romaine puis romaniste des pactes vêtus<sup>64</sup> : parce que les actions des hommes sont soumises à la volonté de Dieu, l'action de contracter, la promesse engage en tant que telle et la formule sera ensuite généralisée par bien des coutumes puis par le Code civil.

Ce principe si fondamental a plusieurs traductions et conséquences. La liberté contractuelle permet de choisir de contracter ou ne pas contracter : nul n'est obligé de contracter et on peut toujours refuser de contracter. Le principe fonde également la liberté de choix de son contractant : la règle découle du postulat précédent, pouvoir renoncer à contracter implique de pouvoir choisir son contractant. Il fonde enfin le principe de la liberté du choix du contenu du contrat : c'est le principe de la libre négociabilité des contrats et de la supplétivité des règles en la matière. Certes le Code civil, les usages, les pratiques contractuelles font que des types de contrats sont proposés (Cf. C. civ., art. 1582 s. pour la vente) mais on peut toujours proposer une clause par ci ou

<sup>64</sup> Cf. E. Chevreau, Y. Mausen et C. Bouglé, *Histoire du droit des obligations*, op. cit., p. 123 s.

par là , choisir tel autre formule contractuelle.

Toute la richesse du droit des contrats et toute l'ingénierie juridique en matière contractuelle reposent entièrement sur ce dernier postulat : il est le fondement de la richesse du droit des contrats, essentiellement des contrats commerciaux et internationaux, de la technique contractuelle<sup>65</sup>.

C'est le principal enseignement à retenir : le contrat est une règle du jeu établie par les parties et par elles seules. L'intervention de la règle juridique impérative, d'ordre public, est exceptionnelle même si elle apparaît de plus en plus fréquemment.

Nous reviendrons sur la question de l'ordre public en nous intéressant aux conditions de validité des contrats.

Mais de manière rapide, il s'agit de règles correspondant à des conceptions essentielles pour la société, en matière politique, sociale, familiale, morale, économique, etc. Certaines de ces règles sont dites de « direction » quand elles correspondent à des règles fondamentales, d'autres de « protection » de l'une des parties au contrat, par exemple en droit du travail ou de la consommation. Il existe donc une hiérarchie des règles d'ordre public, celles qui relèvent de l'illicite (c'est-à-dire pénale), de l'illégal, de l'anticontractuel, etc.

Une règle d'ordre public interdit aux parties de déroger à cette règle ; souvent légales, ces règles sont parfois identifiées en jurisprudence.

On peut y ajouter des règles dites des « bonnes mœurs », que l'on trouve encore dans l'article 6 du Code civil. Longtemps organisées autour des questions de morale sexuelle ou familiale, et notamment les contrats conclus dans une situation d'adultère, elles peuvent se décliner vers toutes les situations correspondant à des usages, des manières de se comporter, correspondant alors à des bonnes mœurs contractuelles. A bien des égards les obligations déontologiques, celles de avocats ou des professionnels de santé par exemple<sup>66</sup>.

– **Le principe du consensualisme.** D'après ce principe, corollaire du précédent dans la logique philosophique du XVIII<sup>ème</sup> siècle, la conclusion du contrat consiste purement et simplement dans l'échange des consentements des parties, dans l'accord de leurs volontés. Dès lors, point n'est besoin de rechercher un formalisme quelconque, une *forme* extériorisant la volonté exprimée par les parties : les contrats ne sont pas, sauf exception, des contrats solennels. Au demeurant, cette libéralisation avait déjà été réalisée par les canonistes qui avaient transporté la règle d'après laquelle on doit tenir la parole donnée, du plan moral (« *servanda est fides* ») au plan juridique (« *pacta sunt servanda* ») ; c'est le sens de « s'obligent » dans l'article 1101 du Code civil.

– **Le principe de la force obligatoire du contrat**, posé par l'article 1104 du Code civil dont l'importance justifie son rappel : « *les contrats légalement*

<sup>65</sup> Cf. P. et J.-M. Mousseron, J. Raynard et J.-B. Seube, *Technique contractuelle*, éd. F. Lefebvre, 3<sup>ème</sup> éd. 2004 ; J.-M. Mousseron, M. Guibal et D. Mainguy, *Technique contractuelle : l'avant contrat*, Ed. F. Lefebvre, 2001 ; M.-E. André, M.-P. Dumont et P. Grignon, *L'après contrat*, Ed. F. Lefebvre, 2003.

<sup>66</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 6 févr. 2019, n°17-20463, RTD civ. 2019, p. 324, obs. H. Barbier (à propos de la nullité de contrats de publicité conclus en contradiction avec des règles déontologiques de professionnels de santé).

*formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits* ». Si les parties ne sont pas obligées de contracter, en revanche, l'expression de leur volonté les oblige, c'est-à-dire qu'elles doivent respecter leurs engagements. C'est là un autre principe de droit naturel et de droit positif : une partie à un contrat ne peut donc se délier seules de son engagement, sous quelque prétexte que ce soit, qu'elle n'avait pas saisi la portée de son engagement, qu'elle n'avait mesurer la longueur de cet engagement, son coût, etc. Ce que les parties ont fait, seules les parties, ensemble, peuvent le défaire (C. civ., art. 1193).

– **Le principe de l'effet relatif du contrat**, posé par l'article 1199 du Code civil, dont il résulte que le contrat n'a d'effet qu'entre ceux qui y ont consenti, et point à l'égard des autres, des tiers.

**63. Critiques et atteintes à la doctrine de l'autonomie de la volonté.** – La philosophie individualiste du XVIII<sup>ème</sup> siècle a été contestée sur le fondement des évolutions résultant de la conscience de contraintes sociales, économiques (l'avènement de la société de consommation), financières, etc., tout aussi importante que la liberté. Les concepts fondamentaux sur lesquels elle avait été construite se sont révélés à certains égards inexacts et insuffisants. A l'homme abstrait, défini par le seul raisonnement ou la pure imagination, au Robinson, à l'*homo economicus*, à l'*homo juridicus* des XVIII<sup>ème</sup> et XIX<sup>èmes</sup> siècles, se substitue la vision d'un homme réel, dans un contexte social, économique, familial. L'optimisme des XVIII<sup>ème</sup> et XIX<sup>èmes</sup> siècles se nuance.

Malgré l'intrusion récente de schémas philosophiques propres à convaincre de l'aggravation de notre condition humaine (la fin de l'histoire, la condition humaine face aux neuro-sciences, la question de la destruction potentielle de notre milieu naturel, etc.), la mentalité collective reste marquée par la croyance en un monde terrestre meilleur, la croyance en un progrès sans fin (à tous les sens du terme, d'ailleurs). Toutefois, un doute s'installe sur l'automatisme des ajustements optimaux. La faveur pour un certain interventionnisme succède à la révérence des automatismes naturels<sup>67</sup>. Au plan économique, on ne croit plus à l'automatisme parfait des équilibres économiques et le schéma concurrentiel pur apparaît comme une représentation idéale, sans lien direct avec la réalité. L'interventionnisme pesant de l'Etat et ses résultats éloquentes liés au totalitarisme communiste ont certes provoqué un retour au libéralisme, mais à un libéralisme réaliste fort éloigné du « laissez-faire, laissez-passer ». Le clivage passe entre libéraux qui, fidèles à une certaine filiation rousseauiste, considèrent que la liberté dépend des individus de sorte que l'ordre juridique est par nature spontané, et ceux qui considèrent que l'Etat est le garant des libertés publiques : il les construit, les proclame et les met en œuvre, par l'intervention des lois, elles-mêmes constitutionnellement contrôlées, et des juges : le système français repose tout entier sur cette logique.

L'interventionnisme judiciaire repris par le législateur s'accroît alors, dans certains domaines, comme en droit social, en droit de la consommation, en droit de la concurrence.

<sup>67</sup> Comp. Cependant, F. Hayeck, Droit, législation, liberté, Puf, Quadrige.

**64. Formulation des atteintes au principe du respect de la parole donnée.** – Les postulats sur lesquels était construite la « doctrine de l'autonomie de la volonté » se sont affaiblis sous des considérations bien connues : le droit du travail nie la liberté contractuelle plus qu'il la valorise, les contrats de masse révèlent l'inégalité économique entre les parties, et les dangers liés à certains produits, les nouvelles technologies, des machines à l'ordinateur, montrent les gouffres d'ignorance de certains contractants, etc.

« *Tous les contractants ne sont pas égaux* ». L'égalité est plus un objectif à atteindre qu'un point de départ. L'égalité formelle est pondérée par l'inégalité réelle au regard de la force physique, de la sécurité, de l'intelligence et encore moins au regard de l'argent, du pouvoir social. Affirmer un postulat d'égalité abstraite est le meilleur moyen de maintenir les inégalités effectives. Le développement économique a maintenu des inégalités économiques, sociales, culturelles relevant de l'état des choses, entre les hommes. Le plus souvent, il n'y a pas d'égalité au sens juridique dans le contrat de travail entre l'employeur et l'employé, contrat de bail entre le bailleur et le locataire, contrat de vente entre le commerçant et le consommateur...

« *Tout ce qui est contractuel n'est pas juste* ». La supériorité de l'une des parties entraîne fréquemment un déséquilibre au détriment de la partie en état de dépendance.

« *Entre individus inégaux, le juste accord n'est pas automatiquement obtenu* ». Selon la formule bien connue, « *entre le fort et le faible, c'est la liberté qui opprime, la loi qui libère* ». Le législateur doit intervenir pour rétablir l'équilibre. Il le fait dans le contrat de travail, dans les divers contrats de bail, dans les contrats de consommation, etc. Mais au-delà de ces critiques en règle de la théorie et du fondement philosophique, c'est surtout l'omission d'un acteur juridique de premier plan qui fait défaut : l'Etat et son corollaire, l'ordre public. Il existe tout une série d'interdits, sociaux moraux, familiaux, économiques que même le contrat ne saurait transgresser.

Le XXème siècle a ainsi illustré l'avènement de l'ordre public *économique et social* qui constate la transformation des rapports contractuels de débiteur à créancier en rapport de professionnel à consommateur, d'employeur à salarié, de bailleur à locataire, d'assureur à assuré, etc.

**65. Conséquences des atteintes au principe du respect de la parole donnée.** – Celles-ci sont aujourd'hui très nombreuses, tellement d'ailleurs que si le principe de l'autonomie de la volonté demeure, il s'efface ou plutôt s'affaiblit devant d'autres considérations. C'est un lieu commun de constater le développement de l'ordre public et, corrélativement, l'affaiblissement de la supplétabilité du droit des obligations.

De même peut-on constater l'affaiblissement de la liberté contractuelle sous la forme d'obligations de contracter, ce qu'on appelle les « *contrats imposés* » ou les *contrats forcés* » parfois de façon inversée, par exemple par la prohibition du refus de contracter, ou bien par l'imposition du contenu du contrat, soit lorsque la loi ou le juge interdisent telle ou telle clause, comme en matière de clauses

abusives (C. consom. art. L.132-1), soit lorsqu'ils imposent telle ou telle autre clause comme en témoigne l'essor des obligations de renseignement ou de sécurité, voire par l'interdiction parfois de contracter. De même le libre choix du contractant ne peut désormais contraindre les logiques de la prohibition des discriminations.

L'atteinte au principe du consensualisme s'exprime à partir du moment où l'on constate que le formalisme favorise la réflexion, l'information du contractant réputé plus faible.

L'atteinte à la force obligatoire du contrat résulte d'une double préoccupation de moralisation et d'équilibre du contrat, en faisant appel à des notions floues comme celle de fraude (« *fraus omnia corrumpit* »), de la dépendance économique, de la police des vices du consentement, de la cause, de l'abus de droit, de la bonne foi...

L'atteinte à l'effet relatif du contrat résulte de situations où la convention fait naître un droit à la charge ou au profit d'un tiers par les techniques déjà envisagées des actions directes ou de l'indivisibilité.

**66. Un principe essentiel, mais incomplet.** – Faut-il, alors, rejeter la « doctrine de l'autonomie de la volonté » ? Certainement pas, pour autant que l'on admette que le principe premier repose moins sur l'Idée de l'autonomie de la volonté, que sur celui du respect de la parole donnée, fondement essentiel, premier, logique, qui fonde les principes du droit des contrats. Si on admet que l'Etat garantit le respect du principe de la liberté contractuelle et de ses corollaires, l'existence de limites imposées par d'autres principes ne nie pas le principe ni celui du respect de la parole donnée. La loi, qu'elle propose la liberté contractuelle demeure de même nature que la loi qui fonde des limites particulières, liées à l'application de telle règle d'ordre public, souvent dans les domaines économiques ou sociaux, ou des limites générales, liées à la corrélation entre le principe de liberté contractuelle et un autre principe de force au moins égale, comme ceux issus des droits fondamentaux.

En toute hypothèse, le respect de la parole donnée fonde la force obligatoire du contrat, en tant que principe fondateur mais aussi en tant que méthode : la loi contractuelle s'impose, en toutes circonstances, comme fondement de la stabilité et de la sécurité des échanges entre patrimoines, le fondement est donc autant économique que moral.

Cependant cette justification est incomplète : que faire lorsque le contrat propose une règle manifestement exagérée ou, au contraire lorsqu'il ne prévoit pas une règle qui semble s'imposer d'elle-même ? Le respect de la parole donnée imposerait d'appliquer le contrat, même imparfait. A moins qu'on identifie, soit de nouvelles conceptions appelées à remplacer ce fondement, soit, ce qui paraît plus raisonnable, que de nouvelles logiques viennent au renfort de la compréhension du caractère obligatoire du contrat, de son fonctionnement.

## 2. Bonne foi, justice, utilité, équilibre du contrat

**67. Nécessité de renforts conceptuels.** Le principe du respect de la parole donnée

explique essentiellement les grands principes du droit des contrats mais fige le contrat comme une photographie, sans tenir compte du temps, par exemple, du mouvement donc, qui fait qu'un contrat conclu à un moment donné est le même contrat qu'à un autre moment et est en même temps différent : les circonstances ont pu changer, des exécutions se sont produites, les intérêts des uns et des autres ont pu varier, des clauses ou des effets peuvent apparaître comme défailants, d'autres pourraient s'imposer, etc. Le respect de la parole donnée est-il alors suffisant ? Il l'est sans doute pour des contrats à exécution rapide, entre contractants rares, pareillement informés et surs de leurs choix, comme dans les ventes, modèle ayant servi au Code civil, mais on peut en fortement en douter pour des contrats plus complexes et surtout, en tenant compte de l'incertitude dans laquelle les parties ont contracté. Des renforts s'imposent alors, pour compléter le principe du respect de la parole donnée. Nous observerons, alors, qu'une explication traditionnelle du Code civil, du droit civil et du droit en général, repose sur une analyse morale de celui-ci, en termes de justice, d'équité, d'équilibre<sup>68</sup>. Cette logique illustre presque toutes les tentatives de renouvellement de la compréhension du droit moderne des contrats. Insuffisante cependant, elle peut elle-même être complétée d'analyses plus économiques que morales.

**68. L'utile et le juste.** – On doit au professeur Jacques Ghestin un article resté célèbre, *l'utile et le juste dans les contrats*<sup>69</sup> proposant d'adopter ces deux considérations, l'utile et le juste, combinés ensemble : le contrat est obligatoire parce qu'il est utile, l'utilité se référant à des questions de capacité, de pouvoir ou d'ordre public mais écartant de manière surprenante « les excès d'une conception trop économique » et le contrat est obligatoire parce qu'il est juste, la justice référant à une conception platonicienne et aristotélicienne de la justice, la justice distributive (à chacun selon son dû) et la justice commutative ou correctrice, réparant les inégalités (il convient de traiter inégalement des situations inégales et dont la « discrimination positive » est l'une des récente illustration), laquelle jouerait le rôle le plus caractéristique dans les contrats. Si la tentative de dépassement de la doctrine de l'autonomie de la volonté était en ce sens souhaitable, elle demeure cependant intégralement fondée sur les mêmes logiques, celle d'une conception morale du contrat, comme d'ailleurs toute la philosophie du droit en France : qu'elle soit fondée sur une morale ou qu'elle cherche à s'en détacher, la morale n'en demeure pas moins le point focal. Simplement, l'utile jouerait un rôle de direction et la justice de protection, dans la logique de l'ordre public économique (Cf. infra, n°147).

Or, et pour autant que le concept de « justice » puisse être identifié et appliqué de manière opérationnelle par les juges sans renvoyer à une considération vague ou personnelle du Juste, de l'Équité ou du Bien, voire ramené dans une

<sup>68</sup> Cf. la bibliographie in : C. Albigès, *De l'équité en droit privé*, LGDJ, 2000 ; G. Ripert, *La règle morale dans les obligations civiles*, 4e éd., LGDJ, 1949.

<sup>69</sup> J. Ghestin, « L'utile et le juste dans les contrats », *D.* 1982, Chr. p. 1, et *Traité de droit civil, le contrat, formation*, n°175 s.

considération positiviste et kelsénienne à une simple contemplation de la loi, expression de la justice, le Juste est fondamentalement différent de l'Utile. Si on admet, avec les continuateurs de la pensée de Bentham, que les logiques d'utilité, l'utilitarisme, renvoient à des logiques économiques qui, elles-mêmes, ont pour logique d'assurer le bien-être d'hommes rationnels dans leur choix, on peut alors présenter une manière alternative ou plus exactement complémentaire de présentation des fondements du contrat, ce que proposent, par exemple, l'analyse économique du droit (cf. infra, n°69 s.). L'utilitarisme de Jeremy Bentham ou de John Stuart Mill n'est ni triste ni froid ni venimeux : ils proposent simplement de considérer que le bien être consiste à maximiser les plaisirs et minimiser les peines, par la maximisation des satisfactions, peu important la répartition de celles-ci, exactement comme une personne rationnelle cherche à maximiser ses satisfactions, ce qui peut se concevoir avec une logique de justice sociale.

On peut décliner longtemps, ainsi, les philosophes et appliquer leurs pensées au droit ou au contrat, pour finir par un constat partagé en général et qui reflète, très schématiquement, l'opposition entre l'idéalisme de Platon et le réalisme d'Aristote, entre le sacrifice de l'individu au profit de la collectivité ou celui du collectif au profit de l'individu, ou bien encore entre l'idéologie dogmatique et l'empirisme : la voix est sans doute entre les deux, l'utile et le juste au sens de la théorie de la justice de John Rawls par exemple, point de grands jugements généraux, mais des sommes d'arbitrages particuliers selon les circonstances, sur la base d'institutions considérées comme justes par des personnes rationnelles. Là est la place de la justice et de l'utile, selon les cas. Pourtant ce point médian n'est pas systématiquement recherché en droit français, qui force le trait de l'analyse morale par exemple à travers la notion de solidarisme contractuel.

**69. Analyse morale du contrat, solidarisme contractuel.** – La conception du contrat a changé parce que la réalité contractuelle a elle-même changé. D'un monde contractuel où les contrats sont rares, individualisés et réfléchis et dans lequel la doctrine de l'autonomie de la volonté prend tout son sens, on est passé à un autre monde, un nouveau monde contractuel, celui de notre société contractuelle de masse, qui justifie sans doute un nouvel ordre contractuel<sup>70</sup> où les contrats sont abondants, anonymes et immédiats, différenciés parce que les contrats les plus simples côtoient les plus sophistiqués : qui imaginerait qu'une banale vente de médicament en pharmacie met en place, afin d'instaurer la logique de gratuité de cette vente, et afin que la Caisse de sécurité sociale de l'acheteur ou sa mutuelle paie directement le pharmacien, une technique très complexe de subrogation ? Qui imaginerait que l'on a toujours les plus grandes difficultés à expliquer juridiquement la technique, d'une banalité écrasante, de la vente en libre service, de la vente de journaux, de la question des consignes de bouteilles de gaz ? Plus exactement, deux systèmes coexistent : le premier correspond *grosso modo* aux contrats du grand commerce, fondés sur des contrats de longue durée, d'importance économique majeure pour les parties et

<sup>70</sup> Cf. D. Mazeaud, « Le nouvel ordre contractuel », *RDC* 2003, p. 285.

sans doute pour la société, alors que le second reflète l'ordinaire contractuel, fondé sur la masse des contrats, la société juridique de consommation.

Cette distinction est majeure, elle oppose de nouvelles classifications, celles des contrats d'occasion et les contrats de situation, les contrats transactionnels et les contrats relationnels, le « contrat organisation » et le « contrat échange », de nouveaux enjeux et questions, de nouvelles analyses et approches, une nouvelle méthode d'approche des contrats et du droit des contrats, donc (Cf. infra, n°75).

Une nouvelle approche du contrat appelle alors, à moins que ce ne soit l'inverse, une nouvelle conception du contrat. Traditionnellement, les règles du droit du contrat sont fondées sur une approche morale, impliquant l'idée de justice<sup>71</sup> laquelle mêle diverses idées, comme celle de justice voire de solidarité contractuelle, de bonne foi, d'équilibre dans le contrat, d'équité parfois. Elle repose sur le constat que la volonté s'exprime souvent unilatéralement, une seule des parties, la partie dominante, exprime *sa* volonté.

Deux réactions sont alors constatées. En premier, l'intervention de la loi pour rééquilibrer un contrat supposé déséquilibré (droit social, droit de la consommation...), avec tout ce que cette description suppose, politiquement et économiquement. En second, l'intervention du juge dans le contrat, pour les mêmes raisons, chaque fois que le législateur n'intervient pas, intervention plus contestée : ne revivra-t-on pas l'arbitraire du juge ?

Cette dernière passe par exemple par l'activation de la *bonne foi* dans le contrat, à travers l'article 1104 (ancien art. 1134, al. 3) du Code civil, qui dispose que les conventions « *s'exécutent de bonne foi* ».

Petite formule, grands effets. Petite formule demeurée inconnue, sinon par quelques auteurs, dont le plus célèbre est René Demogue<sup>72</sup>, qui fut redécouverte à la fin des années 1980. Ce n'est pas que la bonne foi était véritablement inconnue du droit civil (possession de bonne foi par exemple) ni même du droit des contrats, dans la garantie des vices cachés, ou bien pour identifier un mandat apparent, ou encore à l'occasion de la négociation d'un contrat.

Mais, sauf pour l'hypothèse de la négociation du contrat, il s'agissait d'une bonne foi *subjective* le fait d'*être* de bonne foi ou de mauvaise foi. En revanche, la bonne foi dont il est nouvellement question est une bonne foi *objective*, correspondant à un standard de comportement : le fait d'*agir* de bonne ou de mauvaise foi. Il s'agit alors, souvent sous couvert d'interprétation du contrat, tantôt de rééquilibrer le contrat, tantôt de donner pleine efficacité au contrat.

Cette conception passe surtout par la considération du *solidarisme contractuel*<sup>73</sup> qui, pour la résumer (et cf. infra), impose une logique de coopération dans le contrat : « *le solidarisme contractuel consiste en une exigence de civisme, qui se*

<sup>71</sup> Cf. J. Ghestin, « Le juste et l'utile dans les contrats », *D.* 1982, Chron., p. 1.

<sup>72</sup> R. Demogue, *Traité des obligations en général*, t.6, 1932, p. 3. Sa formule a fait florès : « *les contractants forment une sorte de microcosme. C'est une petite société où chacun doit travailler dans un but commun qui est la somme des buts individuels poursuivis par chacun, absolument comme la société civile ou commerciale. Alors l'opposition entre le droit du créancier et l'intérêt du débiteur tend à se substituer à une certaine union* ».

<sup>73</sup> L. Grynbaum et M. Nicod (dir.), *Le solidarisme contractuel*, Economica, 2004 ; A.-S. Courtier-Cuisinier, *Le solidarisme contractuel*, Litec, 2006.

traduit, pour chaque contractant, par la prise en considération des intérêts légitimes de son cocontractant et qui repose sur les idées d'altruisme, de décence, de cohérence et de coopération. Ce devoir imposé aux contractants d'exercer les droits et les pouvoirs que leur confèrent la loi ou le contrat dans le respect de l'intérêt légitime d'autrui a, essentiellement, vocation à se déployer dans les relations contractuelles de dépendance, qui sont marquées par une inégalité des parties lors de leur formation et de leur exécution, ainsi que le révèle le pouvoir accordé au contractant dominant de fixer unilatéralement le contenu du contrat, qui s'inscrivent dans la durée, qui se caractérisent souvent par une communauté de clientèle et qui se cristallisent dans une clause d'exclusivité. Même si le bras armé du solidarisme contractuel est le juge, il n'en résulte pas inéluctablement une instabilité contractuelle fatale ; simplement, se dessine un droit plus flexible, moins désincarné, un droit social des contrats dans lequel les profits de l'un ne doivent pas s'accumuler au mépris de la survie économique de l'autre »<sup>74</sup>. Défendue par D. Mazeaud<sup>75</sup> et Ch. Jamin<sup>76</sup> notamment, cette doctrine<sup>77</sup> radicalement nouvelle fonde bien des évolutions de notre droit des contrats par l'invention d'obligations nouvelles, considérées comme essentielles, sous le couvert de l'ancien article 1134, al. 3 ou de l'ancien article 1135 du Code civil, en réalité, en raison d'une nouvelle conception du contrat et de ses fondements : le contrat s'impose en raison de ce que les parties sont décidé (art. 1103, ancien article 1134, al. 1<sup>er</sup>) mais aussi en raison de l'esprit qui doit présider à l'exécution des relations contractuelles et spécialement pour les relations de longues durée<sup>78</sup>.

Cependant, l'analyse du contrat repose encore beaucoup sur une analyse morale classique et qui imprègne le Code civil, oubliant, parfois volontairement mais parfois assez naïvement, une autre analyse possible, considérablement développée de l'autre côté de l'Atlantique, celle de l'analyse économique du

<sup>74</sup> D. Mazeaud, note sous Cass. com. 15 janv. 2002, *D.* 2002, p.2841.

<sup>75</sup> D. Mazeaud, « le nouvel ordre contractuel », art. cit. ; « La nouvelle devise contractuelle : loyauté, solidarité, fraternité », *Mélanges F. Terré*, 1999, p. 603, « Solidarisme contractuel et réalisation du contrat », in , in L. Grynbaum et M. Nicot (dir.), *Le solidarisme contractuel*, op. cit., p.57, « Le juge et le contrat, variations optimistes sur un couple illégitime », *Mélanges J.-L. Aubert*, 2005, p.235, « La politique contractuelle de la cour de cassation », *Mélanges Ph. Jestaz*, 200-, p. 371..

<sup>76</sup> C. Jamin, « Révision et intangibilité, ou la double philosophie de l'art. 1134 c. civ. », in *Que reste-t-il de l'intangibilité du contrat ?*, *Dr. et patrimoine* mars 1998, p. 46 ; « Henri Capitant et René Demogue : notation sur l'actualité d'un dialogue doctrinal », *Mélanges F. Terré*, 1999, p. 125, « Plaidoyer pour le solidarisme contractuel », *Mélanges Ghestin*, 2001, p. 442 ; « Une brève histoire politique des interprétations de l'art. 1134 c. civ. », *D.* 2002, Chron. p. 901, « Quelle nouvelle crise du contrat », in *La nouvelle crise du contrat*, 2003, p. 7, « Le procès du solidarisme contractuel, brève réplique », in L. Grynbaum et M. Nicot (dir.), *Le solidarisme contractuel*, op. cit., p.160.

<sup>77</sup> C. Thibierge-Guelfucci, « Libres propos sur la transformation du droit des contrats », *RTD civ.* 1997, p. 357, A.-S. Courdier-Cuisinier, *Le solidarisme contractuel*, op. cit. ; M. Mignot, « De la solidarité en général et du solidarisme contractuel en particulier ou le solidarisme a-t-il un rapport avec la solidarité » ?, *RRJ* 2004, p. 2153.

<sup>78</sup> Comp. D. Mainguy, « La liberté de l'entreprise face à ses partenaires », in *La liberté de l'entreprise*, Trav.Ass. H. Cap. 2008.

contrat (cf. infra), plus simplement peut-être une analyse pragmatique du contrat, réaliste et empirique pour utiliser un vocabulaire philosophique. On ne devrait cependant pas penser que cette conception française de la bonne foi est universelle et, surtout, d'inspiration américaine ou anglaise. C'est au contraire un concept bien latin, bien plus développé encore en droit allemand par exemple. Par comparaison, être de bonne foi en droit anglais lors de l'exécution d'un contrat, signifie que l'on ne doit pas s'éloigner de la lettre du contrat, aucune responsabilité précontractuelle n'est imposée et encore moins de négociation de bonne foi, etc.<sup>79</sup>, même s'il existe de nombreuses techniques de substitution à ce nous appelons en France la bonne foi et, si de plus en plus, ne serait-ce qu'en raison de l'uniformisation de la législation européenne et surtout des contrats internationaux, cette conception pénètre le droit anglais, le droit américain de manière encore plus nette.

Ce n'est donc pas la formule « solidarisme contractuel » qui pose difficulté, ni même l'idée qui l'accompagne, mais le fondement qui la structure, un ordre moral contractuel, alors même que le champ d'application utile de cette technique est constitué des contrats d'affaires.

Il en résulte, incontestablement, une vocation à une modification en profondeur du contrat, surtout au stade de son exécution, vers une nouvelle éthique contractuelle<sup>80</sup>, un nouvel ordre contractuel, voire une nouvelle devise contractuelle<sup>81</sup>, peut-être une simple nouvelle déontologie contractuelle qui permet non seulement de paralyser le jeu de clauses utilisées de mauvaise foi comme une clause résolutoire<sup>82</sup> mais surtout et de façon beaucoup plus volontariste pour identifier dans le contrat des obligations qui n'y figurent pas, comme si des obligations étaient inhérentes au contrat, comme l'obligation de renseignement ou de coopération<sup>83</sup> mais parfois des obligations beaucoup plus techniques comme l'obligation de permettre à son cocontractant de pratiquer des

<sup>79</sup> Cf. Cette formule d'un auteur que l'on pourrait différemment interpréter d'un point de vue français: « *good faith is as an expectation of each party to a contract that the other will honestly and fairly perform his duties under the contract in a manner that is acceptable in the trade community* » (P. J. Powers Powers, *Defining the indefinible: good faith and the United Nations Convention on the Contract for the International Sale of goods*, (1999) 18, J.L. & Com. 333) ou celle-ci: « *a fundamental principle derived from the rule pacta sunt servanda, and other legal rules, distinctively and directly related to honesty, fairness and reasonableness, the application of which is determined at a particular time by the standards of honesty, fairness and reasonableness prevailing in the community which are considered appropriate for formulation in new or revised legal rules* » (J.F. O'Connor, *Good Faith In English Law* (Brookfield USA: Dartmouth Publishing Company, (1990), 102).

<sup>80</sup> T. Revet, « L'éthique des contrats en droit interne », in J.-Y. Naudet, (dir.), *Ethique des affaires: de l'éthique des entrepreneurs au droit des affaires*, PUAM, 1997, p. 207.

<sup>81</sup> D. Mazeaud, *Le nouvel ordre contractuel*, op. cit. ; *La nouvelle devise contractuelle: loyauté, solidarité, fraternité*, op. cit.

<sup>82</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 16 févr; 1999, *Bull. civ.* I, n°15, Defrénois, 2000, art. 37107, n°9, obs. D. Mazeaud: paralysie de la clause résolutoire utilisée pour rompre un contrat (vente avec paiement par rente viagère) invoquée pour non paiement alors que les sommes dues n'avaient pas été recouvré pendant plus de douze ans.

<sup>83</sup> Cf. Y. Picod, *Le devoir de loyauté dans l'exécution du contrat*, LGDJ 1989 ; « L'obligation de coopération dans l'exécution du contrat », *JCP* 1998, I, 3318.

prix concurrentiels dans les très fameux arrêt *Huard*<sup>84</sup> et *Chevassus-Marche*<sup>85</sup>, voire, pour contredire la solution classique en matière d'imprévision, en imposant une obligation de renégociation du contrat<sup>86</sup>, c'est-à-dire pour imposer des *devoirs*, ceux d'un contractant raisonnable, et sanctionner le mauvais comportement de ce contractant<sup>87</sup>. Il en résulte aussi de nouveaux outils, la notion de proportionnalité<sup>88</sup>, celle de l'économie du contrat<sup>89</sup>, une certaine défense contre le déséquilibre contractuel<sup>90</sup>, la cohérence contractuelle<sup>91</sup>, etc.

Cependant, une telle coopération ou collaboration contractuelle peut être envisagée de manière beaucoup plus dynamique par exemple pour imposer de prendre en compte les intérêts de son partenaire contractuel, en une forme de fraternité contractuelle<sup>92</sup> qui changent radicalement la face de la bonne foi et qui, alors, attirent la critique : une chose est d'imposer un standard de comportement, dans le respect de l'intérêt de chacune des parties et, donc, du contrat lui-même, autre chose est d'exiger un sacrifice pour le bénéfice de l'autre partie.

De manière plus concrète, les principaux apports de l'analyse économique du droit repose sur l'analyse de l'obligation d'information<sup>93</sup>, sur la proportionnalité dans les contrats, sur la cession de contrats, sur la théorie de l'inexécution et de ses conséquences (obligation de minimiser le dommage, théorie de l'inexécution efficace), mais aussi l'analyse de la bonne foi dans les contrats, comprise, alors non plus comme une formulation morale (j'exécute de bonne foi parce que c'est bien) mais économique, utile (j'exécute de bonne foi par ce que c'est efficace). On retrouve également ces questions en droit de la responsabilité civile.

On doit bien reconnaître, et les auteurs porteurs du solidarisme contractuel les premiers, que la moisson jurisprudentielle est relativement maigre<sup>94</sup> et par

<sup>84</sup> Cass. com. 3 nov. 1992, *Bull. civ.* IV, n°338, *JCP* 1993, II, 22164, note G. Virassamy, *RTD civ.* 1993, 124, obs. J. Mestre.

<sup>85</sup> Cass. com. 24 nov. 1998, *Bull. civ.* IV, n°277, *JCP* 1999, II, 143, n°6, obs. Ch. Jamin, II, 12210, note Y. Picod, *RTD civ.* 1999, p. 98, obs. J. Mestre.

<sup>86</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 mars 2004, *RDC* 2004/3, p. 642, obs. D. Mazeaud, *D.* 2004, p.1754, note D. Mazeaud, *RTD civ.* 2004, p. 290, obs. J. Mestre et B. Fages. Précisons que cet arrêt d'admet pas cette obligation de renégociation mais permet de se demander si elle ne pourrait l'être à l'avenir.

<sup>87</sup> Cf. B. Fages, *Le comportement du contractant*, PUAM, 1997.

<sup>88</sup> S. Pech-Le Gac, *La proportionnalité en droit privé des contrats*, LGDJ, 2000.

<sup>89</sup> S. Pimont, *L'économie du contrat*, Dalloz, 2003.

<sup>90</sup> V. Lasbordes, *Les contrats déséquilibrés*, PUAM, 2000, L. Fin-Langer, *L'équilibre contractuel*, LGDJ, 2002.

<sup>91</sup> D. Houtcieff, *Le principe de cohérence en matière contractuelle*, PUAM, 2001.

<sup>92</sup> Cf. D. Mazeaud, « Le nouvel ordre contractuel », art. cit. ; « La nouvelle devise contractuelle : loyauté, solidarité, fraternité », art. cit. ; C. Guelfucci-Thibierge, « Libres propos sur la transformation du droit des contrats », *RTD civ.* 1997, p. 357.

<sup>93</sup> Cf. M. Fabre-Magnan, *De l'obligation d'information dans les contrats*, LGDJ, 1991.

<sup>94</sup> Cf. J. Cédras, « Liberté-égalité-contrat, le solidarisme contractuel en doctrine et devant la Cour de cassation », *Rapp. C. cass.* 2003, p. 215 ; D. Mazeaud, « Solidarisme contractuel et réalisation du contrat », in L. Grynbaum et M. Nicot (dir.), *Le solidarisme contractuel*, op. cit., p. 57.

ailleurs lourdement contesté par une partie de la doctrine<sup>95</sup> qui lui reproche, notamment, son sentimentalisme et le recours excessif au juge pour résoudre les nouveaux problèmes contractuels.

**70. Attente légitime du contractant.** – Une conception alternative – alternative en tant qu'elle n'est plus alors fondée sur une logique d'explication morale ou fondée sur une justice difficile à identifier – de l'explication de la force obligatoire du contrat repose non du côté de celui qui s'est engagé mais du côté de celui qui reçoit la demande<sup>96</sup>. C'est la théorie anglaise de la « *reliance* »<sup>97</sup> que l'on traduit en France par *attentes légitimes* : le créancier a accepté la promesse et exécuté sa part de contrat non raison de la force de la parole d'autrui mais en raison de sa confiance dans la parole de ce dernier. Cette explication fonde toujours la force obligatoire sur le lien contractuel mais surtout sur son extériorisation. Cette explication fut cependant vite rejetée pour des raisons finalement assez voisines de la précédente : la règle de droit protège la promesse reçue parce que le destinataire pouvait avoir confiance dans celle-ci, mais cela n'explique pas le caractère intrinsèquement obligatoire de la promesse reçue. A bien des égards, cette considération relève également d'une sociologie du contrat voire d'une psychologie du contrat : j'exécute le contrat que j'ai conclu parce que, à défaut, je serai placé au ban du groupe dans lequel je m'intègre ou bien parce que je ne me sens pas de ne pas respecter cet engagement, la contrainte du groupe ou celle de ma conscience, comme le bon cheval de l'attelage de Platon, me guide vers tel ou tel choix. Le mécanisme est susceptible d'expliquer des règles comme celle de la prévisibilité du dommage (cf. infra, n°276), celle du devoir de ne pas se contredire au détriment d'autrui, traduction française de la règle de l'Estoppel<sup>98</sup>, la notion d'obligation essentielle (cf. infra, n°165), l'économie du contrat (cf. infra, n°155), la proportionnalité, la bonne foi, la révision du contrat pour

<sup>95</sup> Cf. not. Y. Lequette, « Bilan des solidarismes contractuels », *Mélanges P. Didier*, 2008, p. 247 ; L. Leveneur, « Le solidarisme contractuel, un mythe », in L. Grynbaum et M. Nicot (dir.), *Le solidarisme contractuel*, Economica, 2004, p. 184.

<sup>96</sup> X. Dieux, *Le respect dû aux anticipations légitimes d'autrui. Essai sur la genèse d'un principe général de droit*, Bruylant, 1995 ; C. Calmes, *Du principe de la protection de la confiance légitime en droits allemand, communautaire et français*, Dalloz, 2001 ; J. Calais-Auloy, « L'attente légitime, une nouvelle source de droit subjectif ? », *Mélanges Y. Guyon*, Dalloz, 2003, p. 171 ; B. Fauvarque-Causson (dir.), *La confiance légitime et l'Estoppel*, Société de Législation comparée, 2007 ; P. Lokiec, « Le droit des contrats et la protection des attentes », *D.* 2007, Chr., p. 321.

<sup>97</sup> P. S. Atiyah, « L'évolution du droit anglais de l'accord vers la *reliance* et l'exclusion de la responsabilité pour vices dans la vente de marchandises », in D. Tallon et D. Harris (dir.), *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises*, LGDJ, 1987, p. 57 ; H. Muir-Watt, « Reliance et définition du contrat », *Dialogues avec M. Jeantin*, Dalloz, 1999, p. 57, A. Meinertzhagen-Limpens, « La reliance dans le droit de la common law des contrats », *Mélanges P. Van Ommeslaghe*, Bruylant, 2001, p. 173.

<sup>98</sup> B. Fauvarque-Cosson, « L'estoppel du droit anglais », in M. Behar-Touchais (dir.) *L'interdiction de se contredire au détriment d'autrui*, Economica, 2001, p. 15 ; H. Muir Watt, « Pour l'accueil de l' « estoppel » en droit privé français », *Mélanges en l'honneur d'Y. Loussouarn*, Dalloz, 1994, p. 303.

imprévision, etc., mais aussi pour repérer un modèle de contrat, le contrat normal, auquel aurait dû correspondre le contrat considéré et invitant à éliminer des clauses ou à en considérer d'autres comme implicites<sup>99</sup>. Radicalement différent du principe du respect de la parole donnée, la considération des attentes légitimes du contractant se révèle, alors, un renfort essentiel à celui-ci dans l'interprétation des difficultés contractuelles.

La difficulté, toutefois, est d'observer ce contrat ou ce comportement standard, exactement comme lorsqu'il s'agit d'identifier la notion de faute ou de bonne foi. Le recours au standard juridique est souvent utilisé, quoique, philosophiquement, il se rattache à une conception idéaliste du contrat, platonicienne par exemple et l'on pourrait opposer les logiques réalistes où un Diogène juriste moderne chercherait, en vain, un Contrat, comme l'ancien cherchait un homme.

**71. Conformité du contrat à la loi.** – Au-delà de ces considérations subjectives, des explications plus positivistes ont été proposées et notamment le fait que le contrat soit obligatoire en raison de la disposition de la loi : c'est l'article 1134 du Code civil, et lui seul, qui fonde ce principe, dans le droit fil de la conception positiviste de la pyramide des normes, proposée par Kelsen<sup>100</sup> et généralisée en droit français par G. Rouhette<sup>101</sup>. C'est la loi et plus globalement le système juridique qui, dans sa cohérence, fonde le principe de liberté contractuelle, comme toutes les autres, et celui du caractère obligatoire du contrat, la volonté ayant pour fonction d'assurer la conclusion du contrat.

Dans le même temps, cette explication purement rationnelle, suffisante, n'explique pas la raison même, nécessaire du caractère obligatoire de l'engagement et souffre de bien des imperfections, notamment les très nombreux exemples d'exécution volontaires, sans aucune contrainte, de contrat, à moins de basculer, d'un positivisme étatique vers une logique plus sociologique, selon laquelle le contrat oblige parce que le corps social l'impose, sauf à être exclu du corps social<sup>102</sup>.

De manière plus élaborée, certains auteurs se rattachent à une conception, toujours positivistes, mais plus sociologique, renvoyant notamment à l'utilité sociale des règles et leur conformité à l'intérêt général<sup>103</sup>.

**72. Economie contractuelle.** – Une considération nouvelle du contrat implique de poser le contrat en des termes économiques. Par exemple, la « consommation » de contrats montre la multiplication des hypothèses de conclusion de contrats conclus alors que les parties sont en situation d'infériorité économique

<sup>99</sup> Cf. P. Lokiec, « Le droit des contrats et la protection des attentes », *D.* 2007, Chr., p. 321.

<sup>100</sup> Cf. H. Kelsen, « La théorie juridique de la convention », *Arch. phil. du droit*, 1940, p. 33.

<sup>101</sup> G. Rouhette, *Contribution à l'étude critique de la notion de contrat*, Th. dr. Paris I, 1965, « La force obligatoire du contrat », in D. Tallon et D. Harris (dir.), *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises*, LGDJ, 1987, p. 27.

<sup>102</sup> Comp. L. Aynès, « A propos de la force obligatoire du contrat », *RFC* 2003, p. 324.

<sup>103</sup> M. Mekki, *L'intérêt général et le contrat : contribution à une étude de la hiérarchie des intérêts en droit privé*, LGDJ, 2004.

(employeur et salarié, professionnel et consommateur, fabricant et sous-traitant, fournisseur et distributeur, praticien de santé et patient, bailleur et locataire, etc.), situation souvent révélée par la conclusion de *contrats d'adhésion* où toute discussion, toute négociation est exclue. Une analyse sociologique peut montrer que la conclusion de ces contrats repose sur une égalité *fictive*, révélant une inégalité *réelle* des contractants. En termes économiques, la question de se pose de savoir si le « sachant » doit, ou non, fournir les informations nécessaires à la conclusion du contrat, la manière de les fournir, et le surcoût qui en résulte, alors même que « l'avantage technologique » dont il bénéficie est le fruit d'investissements dont il cherche à obtenir l'amortissement. On observe que, prise en termes moraux, la question posée, le rapport du « faible » au « fort » tend, sans trop de difficulté, vers l'admission généralisée des obligations d'information. De même et plus globalement, cette situation permet de poser la question de l'équilibre du contrat, les moyens de rééquilibrer, éventuellement, les techniques et raisonnements à utiliser, etc.

En toute hypothèse, l'analyse économique présente plusieurs intérêts. Politique d'abord : les contrats supposent des échanges, dont des transferts de patrimoine à patrimoine, donc des droits de propriété et, donc, un système fondé sur l'économie de marché. C'est le système dans lequel l'ensemble des échanges marchands fonctionne de manière, aujourd'hui, optimale. Une conception *réaliste* conduit alors à le constater et en tirer des conséquences, le nier relève d'une considération *idéaliste, utopique, platonicienne*, peu importe le référant. Il est alors particulièrement dommage de sombrer dans une dérive hélas très partagée tendant à confondre analyse économique et ultra libéralisme, évidemment décrié, le tout pour l'opposer un l'humanisme<sup>104</sup>.

Technique ensuite si l'analyse économique permet d'expliquer les logiques contractuelles et ses développements, à tous les stades de la vie du contrat dans le but de minimiser les coûts et accroître l'efficacité économique des buts poursuivis par les contractants, éviter les comportements opportunistes, étant entendu que le contrat parfait est une utopie et, à l'inverse, l'imperfection, en raison de l'impossible prévision des événements à venir et du comportement des contractants, la règle.

- 73. Pascal, l'ordre de la technique, l'ordre du droit, l'ordre de la morale.** – L'impact de l'analyse morale en droit français et, particulièrement, en droit des contrats est majeur et irrigue toute l'analyse. A l'inverse, il serait erroné de prétendre que toute l'analyse doit désormais devenir économique : l'économique et le moral appartiennent à des ordres différents, selon la pensée de Pascal<sup>105</sup>. Ce dernier retenait trois ordres distincts : la chair, l'esprit et le cœur, essentiellement envisagés pour relativiser l'homme face à l'infini, mais que l'on peut décliner à travers l'ordre de la technique, l'ordre du droit, l'ordre de la

<sup>104</sup> Comp. D. Mazeaud, « La politique contractuelle de la Cour de cassation », *Mélanges Ph. Jestaz*, 2006, p. 372.

<sup>105</sup> B. Pascal, *Pensées*, not. 298-283 ; 423-277.

morale<sup>106</sup>. Ainsi à la question de savoir si on peut cloner un être vivant, la technique répond oui, le droit français répond non, la morale propose plusieurs types de réponses, à la question de savoir si on peut mettre fin à un contrat sans prévenir, la technique répond oui, le droit envisage plusieurs cas, la morale répond non, etc. Mais le danger est la confusion des ordres (d'où la célèbre formule pascalienne « *le cœur a ses raisons que la raison n'a pas* ») : l'angélisme pascalien consiste à considérer que le contrat répond par nature à des considérations morales ou qu'il doit répondre à des considérations morales, donc à placer l'ordre de la morale à la place de celui du droit voire de la technique, et, inversement, la barbarie pascalienne consiste à considérer que la technique doit l'emporter sur les autres ordres. Or, le contrat s'adapte parfaitement à celle logique : il relève de l'ordre technique économique, du droit et de la morale. Or, par nature même, ce qui relève de l'économique ne relève pas de la morale : l'économique, le contrat, le capitalisme<sup>107</sup> ne sont pas de l'ordre du droit et encore moins de la morale. Il faut donc se garder de se tromper d'ordre dans l'analyse d'une situation, ni angélisme, ni barbarie. L'analyse économique propose alors à l'ordre juridique des logiques qui peuvent être concordantes ou distinctes de celles de la morale et, en tout, cas, une nouvelle grille d'analyse, notamment lorsque les solutions sont divergentes.

**74. Law and Economics.** – La réflexion sur ce point n'est pas nouvelle mais, curieusement, elle n'a en France pas, ou peu à quelques exceptions près<sup>108</sup>, dépassé le stade des considérations morales ou sociales soit pour aménager la doctrine de l'autonomie de la volonté, soit pour la critiquer en envisageant l'utilité sociale des règles. Ainsi le droit de la consommation est-il essentiellement apparu, en droit français, comme un moyen de rééquilibrer une inégalité sociale. En revanche, cette réflexion n'a pas pris en compte des réflexions économiques, en tout cas de réflexions libérales, au sens où la réflexion s'est développée outre-atlantique.

L'analyse économique du droit, dont les racines sont à trouver dans l'analyse empiriste anglaise du XVII<sup>e</sup> siècle, mais aussi les travaux d'Adam Smith (la « main invisible ») ou Marx, et peut être datée : 1960 avec l'article Ronald Coase, « The Problem of Social Cost » et 1961, avec celui de Guido Calabresi, « Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts » prônant une nouvelle analyse, en termes de coût et donc d'efficacité des règles de droit. La doctrine économique américaine dite « néo-classique » ou « Ecole de Chicago » a développé considérablement ces travaux pour mesurer les effets des règles

<sup>106</sup> Cf. A. Comte-sponville, *Le capitalisme est-il moral ?*, Albin Michel 2004

<sup>107</sup> Cf. A. Comte-Sponville, *Le capitalisme est-il moral ?*, op. cit. Comp. Y. Lequette, « Bilan des solidarismes contractuels », *Mélanges P. Didier*, 2008, p. 247.

<sup>108</sup> Cf. G. Maitre, *Responsabilité civile à l'épreuve de l'analyse économique du droit*, Economica, 2005 ; H. Muir-Watt, « Law and Economics, quel apport pour le droit international privé ? », *Mélanges J. Ghestin*, 2001, p. 685, « Les forces de résistance à l'analyse économique du droit dans le droit civil », in B. Derrains (dir.), *L'analyse économique du droit dans les pays de droit civil*, Cujas, 2002, p. 37, C. Atias et C. Mouly (dir.), « L'analyse économique du droit », *RRJ* 1987, p. 409 s..

juridiques, essentiellement l'effet économique des décisions de l'Etat, pour finalement proposer une thèse nouvelle sous les termes *Law and Economics* et en France « Analyse Economique du Droit »<sup>109</sup>, particulièrement efficace puisqu'elle conduisit plusieurs de ces membres au prix Nobel d'économie. En cinquante ans, l'analyse s'est considérablement développée, et divisée d'ailleurs, en Ecoles concurrentes.

L'ensemble repose sur les modèles économiques de la micro-économie, à savoir le fait que les opérateurs sont des individus rationnels qui cherchent à maximiser leurs choix, alors même que ces choix sont favorisés, contraints, interdits, voire inconnus des règles de droit. Le but de l'analyse économique du droit est alors de mesurer les effets, l'efficacité, en termes économiques, au départ et finalement beaucoup plus globale<sup>110</sup>, de telle sorte qu'elle devient un élément important de la théorie du droit, à partir d'un postulat, vérifié depuis, que les techniques valables en droit économique et spécialement en droit de la concurrence, valent aussi pour l'ensemble des autres règles de droit.

Toutes les branches du droit sont concernées, parfois de manière assez étonnante, mais le droit des contrats offre une perspective intéressante en raison de la place de la rationalité économique dans la conclusion, l'exécution ou la rupture d'un contrat, même si, le plus souvent, l'analyse économique est une analyse du *droit du contrat*, au sens des lois applicables au contrat plutôt qu'au fonctionnement du contrat lui-même.

- 75. Contrat échange et contrat organisation.** – Ainsi, un contrat valide le principe selon lequel chaque contractant cherche une utilité particulière dans sa conclusion, correspondant au fait qu'il pense retirer une satisfaction supérieure dans ce qu'il va obtenir comparé à ce dont il se sépare, création d'utilités individuelles qui ajoutent à l'utilité globale. Pour être plus clair, on peut résumer le paysage contractuel en deux catégories<sup>111</sup>. D'un côté le contrat échange, comme la vente ou l'échange voire certains contrats d'entreprise, qui est un modèle de contrat à somme nulle, en valeur, de telle manière que chaque qu'un contractant se sépare d'une chose de valeur équivalente, mais d'utilités inégales, dans la mesure où chacun obtient quelque chose qui a apparemment plus d'utilité que pour l'autre : le boulanger vend un pain qui lui a coûté moins cher à produire et l'acheteur obtient pour une somme modique quelque chose qu'il est incapable de fabriquer ou alors à un coût bien supérieur à la somme déboursée. Le contrat organisation, comme le contrat de société mais aussi les contrats d'affaires comme les contrats de distribution, sont des contrats qui s'inscrivent dans la durée et qui imposent une certaine coopération, ce que la théorie économique modélise sous la formule de la théorie de l'agence ou théorie des jeux (cf. infra, n°73), où chacune des parties peut gagner ou perdre, conjointement ou distinctement. Le contrat n'est donc pas nécessairement à somme nulle et les utilités sont très souvent différentes : l'objectif des parties est

<sup>109</sup> Cf. E. Mackaay et St. Rousseau, *Analyse économique du droit*, Dalloz, 2008 et sp. n°1289s.

<sup>110</sup> Cf. F. Von Hayeck, *Droit législation et liberté*, Puf, coll. « Quadrige », 1999.

<sup>111</sup> Cf. P. Didier, « Brèves notes sur le contrat-organisation », *Mélanges F. Terré*, 1999, p. 636.

en principe commun mais leurs intérêts peuvent devenir divergents, impliquant des conflits, des risques, que le contrat doit pouvoir régler, par des clauses ad hoc : c'est le cas de la pérennité des situations d'exclusivité, de la question de l'imprévision et plus largement de l'adaptation du contrat aux circonstances, de la circulation du contrat, de la gestion des risques du contrat, de la gestion de l'inexécution, de la rupture du contrat, etc.

Tout cela vaut, cependant, pour autant que le contrat soit efficace, ce qui suppose que le contrat est efficacement conclu, efficacement exécuté, efficacement rompu. Toutes les phases du contrat sont donc concernées, pour proposer des analyses qui, le plus souvent rejoignent les solutions retenues en droit positif, mais parfois s'en éloignent, essentiellement parce que le fondement des solutions du droit positif français repose sur des considérations morales, et point économiques ou pensées en termes d'utilité.

C'est en sens que la résolution des nouvelles questions contractuelles par le seul recours aux méthodes usuelles, même modernisées comme le présentent par exemple les solutions en termes de solidarisme contractuel, ne suffisent sans doute plus et qu'il devient opportun de les confronter à des analyses économiques, non pour substituer celles-ci à celles-là, ais au moins pour offrir de nouvelles perspectives de solutions, lorsque les solutions proposées sont différentes. D'une façon générale, toutefois, l'analyse économique propose surtout des réflexions sur le droit des contrats, sur l'opportunité des règles mais en utilisant un langage économique peu disert pour les juristes et, souvent, par des analyses qui paraissent bien naïves aux juristes.

**76. Contrats de situation et contrats d'occasion.** Certains auteurs opposent ainsi les contrats de situation, les contrats de distribution ou de production<sup>112</sup>, par opposition aux *contrats d'occasion*. D'autres présentent les contrats relationnels<sup>113</sup>, concept inventé par un analyste économique du droit<sup>114</sup>, fondés sur la durée et la gestion des incertitudes liées à l'écoulement du temps, aux changements de circonstances, dans des contrats à somme non nulle et où la

<sup>112</sup> M. Cabrillac, « Remarques sur la théorie générale du contrat et les créations récentes de la pratique commerciale », *Mélanges G. Marty*, Univ. Toulouse, 1978, p.235, contrats qui sont « déterminants pour la vie d'une entreprise ou son niveau d'activité et sont par là le plus souvent l'instrument d'une vassalité économique », par opposition des contrats d'occasion « qui correspondent à des opérations épisodiques qui ne mettent pas en jeu l'existence de l'entreprise ». et comp. D. Mainguy, « Remarques sur les contrats de situation et quelques évolutions récentes du droit des contrats », *Mélanges M. Cabrillac*, Dalloz-Litec, 2000, p. 165, « La liberté de l'entreprise face à ses partenaires », in *Liberté et entreprise* », Trav. Ass. Cap., 2007.

<sup>113</sup> Cf. C. Boismain, *Les contrats relationnels*, PUAM, 2005. Mais Y.-M. Laithier, « A propos de la réception des contrats relationnels en droit français », *D.* 2006, Chr., p. 1003 ; H. Bouthinon-Dumas, « Les contrats relationnels et la théorie de l'imprévision », *RIDE* 2001, p. 339 ; H. Muir Watt, « Du contrat « relationnel ». Réponse à François Ost », in *La relativité du contrat*, TAHC, LGDJ, 2000, p. 169 ; J. Rochfeld, « Les modes temporels d'exécution du contrat », *RDC* 2004, p. 47.

<sup>114</sup> I. Macneil, Relational « Contract Theory : Challenges and Queries », (2000) 94 Nw. U. L. Rev. 877 et comp. G. Rouhette, « Compte-rendu de Ian R. Macneil, The New Social Contract », *JDI* 1983, p. 960.

personnalité des contractants n'est pas neutre, et les contrats transactionnels (ou « discrets » selon la formule de Ian Macneil, on pourrait dire aussi aveugles), qui se fondent sur une logique d'instantanéité, sans incertitude et dans un contrat à somme nulle. Enfin, le « contrat organisation »<sup>115</sup>, comme le contrat relationnel ou le contrat de situation s'inscrit dans la catégorie des contrats de longue durée. Leur observation et, peut-être, leur singularisation, n'est pas sans intérêt, par exemple pour l'application d'un solidarisme contractuel économiquement envisagé, de la question de la bonne foi, pour les techniques de construction de ces contrats qui utilisent des clauses souvent très originales<sup>116</sup> et plus globalement alors que ces contrats présentant un intérêt économique important, la plupart des grandes décisions du droit des contrats portent sur ces derniers, on doit constater que les problèmes de négociation, d'exécution, de circulation ou d'extinction des contrats sont plus complexes, plus intenses lorsqu'ils concernent ce type de contrats.

**77. Théorème de Coase, théorie des jeux, théorie de l'agence.** – L'analyse repose au départ sur le Théorème de Coase<sup>117</sup> selon lequel un contrat est en principe conclu sur la seule considération de l'intérêt des deux parties mais en réalité, dépend aussi des coûts de transaction. Par exemple, les coûts externes ou internes de conclusion d'un contrat (coût de la négociation, recours à un avocat, à un notaire, paiement de taxes diverses, délais à respecter, informations à fournir, etc.) qui influent sur le choix du contrat, voire sur l'opportunité de contracter. L'objectif des parties est alors de diminuer ces coûts de transaction qui entravent la performance des opérateurs et ce, indépendamment des règles d'attribution des droits.

Au-delà de la pertinence de ces réflexions, qui impliquent une lecture approfondie des travaux des auteurs américains, les effets en droit français des contrats sont souvent prometteurs, quoiqu'assez rares. En effet, malgré quelques tentatives à la fin des années 1980, la greffe n'a guère pris en France, à la différence de la grande majorité des autres grands pays où la logique de l'analyse économique du droit fait florès.

Les applications sont souvent connues, la théorie des jeux, ou plus exactement les théories des jeux<sup>118</sup>, symbolisées par le dilemme du prisonnier. Deux personnes sont appréhendées et séparées. On leur promet à chacun que s'il avoue et dénonce l'autre, il sera libéré et l'autre condamné à dix ans de prison, que s'ils se dénoncent tous deux, ils écoperont de cinq ans et que si aucun ne se

<sup>115</sup> Cf. P. Didier, « Brèves notes sur le contrat organisation », *Mélanges F. Terré*, 1999, p. 635.

<sup>116</sup> Cf. M. Mekki, « Le nouvel essor du concept de clause contractuelle (2 parties) », *RDC* 2006, p. 1051 et 2007, p. 239.

<sup>117</sup> R. Coase, « The probleme of social cost », *Journal of Law and Economics*, 1960, et *The Firm, the Market and the Law*, Univ. of Chicago Press. 1988; *The Nature of the Firm*, 1937. .

<sup>118</sup> Cf. J. Van Neumann et O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, 1944, J. Nash, *Non Cooperative Games*, Princeton, 1960, C.Schidt, *La théorie des jeux*, 2001, N. Eber, *La théorie des jeux*, 2004. Adde R. Sève, *Philosophie et théorie du droit*, Dalloz, 2007, n°19 s..

dénoncent, ils subiront une peine d'un an<sup>119</sup>. Une analyse rapide permet de montrer que chacun a intérêt à coopérer avec l'autre, leur collaboration leur rapportant davantage (un an) mais moins que le profit maximal (dénonciation de l'autre et libération, avec le risque que l'autre le dénonce également pour deux peines de cinq ans), du moins tant que l'autre coopère également. Si l'un dénonce l'autre, ce dernier a également intérêt à le dénoncer. La coopération est donc plus efficace que la non-coopération, mais comme les deux prisonniers sont séparés, ils ne peuvent coopérer et l'on observe que, misant sur la non-coopération de l'autre, ils choisiront de se dénoncer. Appliqué à la matière contractuelle, le dilemme du prisonnier invite alors à identifier les règles, imposées ou choisies, qui inciteront à la coopération pour une maximisation des satisfactions, qui offre la meilleure des solutions.

La théorie des jeux est multiple : les jeux à somme nulle, les jeux à somme non nulle, non coopératifs ou coopératifs, etc. ce sont ces derniers qui sont les plus proches du modèle contractuel et qui fondent par exemple la théorie économique de la négociation. Le dilemme du prisonnier est le plus souvent repris en raison de sa dimension éthique et finalement fortement juridique, et l'on retrouve l'application de ce principe pour la négociation des contrats (sanction de la conduite de mauvaise foi de la négociation, Cf. infra, n°86), l'exécution des contrats de longue durée, les conditions de leur rupture (cf. infra, n°296 et 316), avec à chaque des questions posées différemment, par exemple en termes d'exécution de bonne foi des conventions (cf. infra, n°204 s.) voire nouvelles comme à propos de l'obligation de minimiser le dommage (cf. infra, n°278) ou la théorie de l'inexécution efficace du contrat (cf. infra, n°255). En effet, la théorie des jeux conduit à vérifier quelles sont les obligations qu'un contractant a intérêt à satisfaire <sup>(120)</sup>. On voit par là en quoi l'analyse est radicalement différente de l'analyse classique proposée en droit français des contrats, essentiellement morale et intuitive : il ne s'agit pas d'observer les volontés mais les intérêts des parties, lesquels présupposent des décisions rationnelles ou qui doivent être et demeurer les plus rationnelles. Ce n'est donc pas un impératif moral qui justifie la décision mais une logique économique, elle-même placée dans un système juridique hypothétiquement considéré comme juste. On trouve les principales applications de cette difficulté, en droit français dans bien des situations, par exemple à propos de la négociation du contrat, plus spécifiquement le problème de la violation d'une promesse de contracter (cf. infra, n°96), du « dol de l'acheteur » (cf. infra, n°119), de la gestion du changement des circonstances économiques (cf. infra, n°2122 s.), de la circulation du contrat (cf. infra, n°247 s.) ou encore de l'inexécution (cf. infra, n°253 s.) et de la rupture du contrat (cf. infra, n°316 s.).

<sup>119</sup> Le tableau se lit ainsi : le premier chiffre est la peine de A, le second celle de B.

	Avoue	N'avoue pas
Avoue	5 ; 5	0 ; 10
N'avoue pas	10 ; 0	1 ; 1

<sup>120</sup> Cf. P. Livet, « Obligations et théorie des jeux », *Arch. phil. dr.* t. 44, *L'obligation*, Dalloz, 2000, p. 166.

De même la théorie de l'agence identifie les spécificités d'un contrat conclu par une personne dont le résultat dépend de l'action de l'autre partie (analyse indépendante de tout aspect moral de dépendance), bénéficie aux contrats de représentation ou aux contrats de distribution où le « principal » mandant ou fournisseur, voit sa réussite dépendre de l'action de « l'agent », mandataire ou distributeur. Le « principal » supporte en effet un phénomène d'« asymétrie d'information », avant la conclusion, justifiant des obligations d'information et cela vaut alors pour tous les contrats, pendant l'exécution, pour une rémunération de l'agent lui permettant d'agir en fonction des intérêts du principal, évitant les comportements de *free-rider*<sup>121</sup>, et après (justifiant les clauses de secret ou de non-concurrence).

Au final, l'analyse économique se préoccupe des coûts de transaction, c'est-à-dire des coûts de conclusion et du traitement des inexécutions ou de la rupture du contrat dans le but de les minimiser, des intérêts des contractants, lesquels dépendent de la certitude ou de l'incertitude dans laquelle ils sont tenus (un contractant sait ou ne sait pas tout des intentions de son contractant, de l'environnement économique, technique, etc.) et du caractère complet (le contrat prévoit toutes les hypothèses) ou incomplet (il ne prévoit pas toutes les hypothèses). Une vente par exemple s'insère aisément dans une logique d'incertitude (le vendeur connaît la qualité de la chose vendue mais pas la somme que l'acheteur est prêt à mettre, et réciproquement) et de contrat complet, à la différence des contrats de longue durée, dans l'incertitude et incomplets.

**78. Critères d'efficacité.** – Le principal obstacle à la réception de l'analyse économique du droit en droit français repose sans doute précisément sur son origine économique qui ignore, le plus souvent, les conceptions morales ou établies en termes de justice. Le seul critère économique est celui de l'efficacité ou de l'efficience dit « critère de Pareto » : un accord est valable par le seul fait qu'il est conclu entre individu rationnels et libres, ce qui ramène, juridiquement parlant à la thèse de l'autonomie de la volonté, l'idée même d'un prix juste n'a pas de sens économique, toute comme celle de déséquilibre contractuel qui est en principe extérieur au contrat (une « externalité »). Par exemple, le critère de l'efficacité des échanges suppose face aux incertitudes de l'exécution du contrat, des procédures de renégociation et nous verrons que s'agissant de la question, essentielle, de l'imprévision, il s'agit de l'une des solutions possibles.

L'intérêt, et l'utilité de la conscience de l'implication économique des règles de droit, et spécialement des règles du droit des contrats n'a pas pour objet d'imposer systématiquement les systèmes, règles ou méthodes économiques mais simplement de rappeler cette évidence que si certaines règles du droit des contrats peuvent avoir une assise morale, toutes ont des conséquences économiques.

---

<sup>121</sup> Cf. S. Lebreton, *L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes, Etude particulière aux contrats de distribution*, Litec, 2002.

## C. Méthode

**79. Eléments d'une méthode.** – Comment étudier, connaître, mettre en pratique le droit des contrats ? La question mérite attention : le système juridique français est, en principe, tout entier fondé sur une logique legaliste, voire légicentriste. La loi est l'expression de la volonté générale. La loi, dont tout procède, le Code civil, dans sa majesté intangible et les lois qui peuvent le compléter. La loi, dans sa conception large, substantielle<sup>122</sup>, la norme donc quelle qu'en soit la source, supra-légale, légale ou jurisprudentielle notamment, qui propose le principe du respect de la parole donnée et ses limites.

Si pendant longtemps le droit des obligations a été effectivement enseigné, écrit, sur la base des articles du Code civil, cette technique est aujourd'hui devenue impossible : on ne saurait connaître le droit des contrats à la simple lecture des règles du Code civil, on le méconnaîtrait même complètement.

On pourrait même se demander si le droit des contrats n'a tout simplement pas changé de paradigme : du paradigme de la loi écrite vers celui de la règle jurisprudentielle, du « Civil Law » vers le « Common Law », tant la connaissance de la méthode jurisprudentielle, des cas, est devenue absolument essentielle. On mesure alors tout ce qui manque au juriste français : l'explication judiciaire des décisions, l'opinion des juges et notamment les opinions dissidentes, le raisonnement conséquentialiste, s'agissant par exemple de la question de la rétroactivité des décisions de justice, la connaissance des cas et de tous les éléments d'explications, morales, sociales, économiques, psychologiques, sociologiques, dont les juristes ont souvent une simple intuition. Des embryons d'explications existent : la classification des arrêts selon leur degré d'importance par la Cour de cassation, les techniques de cassation, la publication des rapports du Conseiller rapporteur ou de l'avis de l'avocat général pour les arrêts les plus importants de la Cour de cassation, ... le tout demeurant insuffisant.

La compréhension du droit des contrats suppose, en effet, une méthode globale, en ce sens qu'elle ne peut se réduire à la loi et suppose la connaissance et l'acquisition du phénomène jurisprudentiel et de la doctrine, de première importance en droit des contrats, mais également de disciplines annexes, histoire du droit des contrats, philosophie du droit (éventuellement des contrats), analyse économique du droit, etc., et enfin, qu'un certain nombre de liens soient effectués avec des disciplines complémentaires : le droit des affaires d'une façon générale et, plus particulièrement, le droit des sociétés, le droit de la concurrence, le droit des procédures collectives, tout le droit civil, droit des biens, des personnes et de la famille, des sûretés, etc., quelques éléments de droit administratif, de droit processuel, presque toutes les disciplines, sans doute parce que le droit des contrats, des obligations, est souvent considéré comme le droit commun, la matière de base, de telle manière qu'à un moment ou un autre, ces autres disciplines empruntent au droit des contrats, et réciproquement, ce qui est plus nouveau.

---

<sup>122</sup> Cf. D. Mainguy, *Introduction générale au droit*, Litec, 5<sup>ème</sup> éd. 2007.

Par ailleurs, le droit des contrats, le droit des obligations est envisagé, de manière *supplétive* : qu'il s'agisse du droit légal ou jurisprudentiel des contrats ou des obligations. Ce droit supplétif des contrats doit alors être complété du droit (tout aussi supplétif) des contrats spéciaux : la vente, le bail, le mandat, etc., contrats qui font, ou non l'objet d'une définition ou d'un régime légal. Il doit, surtout, être rapproché d'éléments de droit *suppléé* des contrats et des obligations, la mise en pratique de ces règles, l'ingénierie contractuelle, la pratique contractuelle, la technique contractuelle<sup>123</sup> c'est-à-dire, d'avoir une vue, même générale de la construction d'un contrat (cf. infra), fait d'un ensemble d'éléments relatifs aux parties, aux divers effets produits par le contrat, à la durée, à l'objet, à la fin du contrat, etc., par la technique des clauses du contrat. Cette méthode est indispensable au juriste contemporain de droit des contrats. Un exemple permet de l'illustrer. Imaginons un contrat, d'affaires, d'une certaine durée, impliquant une obligation, à la charge d'un fournisseur, de fournir l'autre partie, un distributeur, certains types de marchandises, pendant une certaine durée, de manière exclusive sur un territoire donné, le distributeur devant également respecter une exclusivité d'approvisionnement auprès du fournisseur : un banal contrat de distribution exclusive. Imaginons que ce contrat soit conclu pour une durée de cinq ans et renouvelable par tacite reconduction et que, à la suite d'une première reconduction, le distributeur éprouve quelques difficultés à respecter l'exigence d'exclusivité d'approvisionnement (quelle qu'en soit la cause : les concurrents du fournisseur proposent des produits moins chers, plus performants, etc. ou la conjoncture économique est difficile). On est ici typiquement dans une situation impliquant le respect des obligations contractuelles (C. civ., art. 1104), dans une certaine bonne foi (C. civ., art. 1104) dans un contexte d'imprévision, de changement des circonstances économiques. La réponse à la question : le distributeur peut-il cesser de s'approvisionner est, en principe, négative, le respect des obligations contractuelles s'impose malgré le changement des circonstances économiques, sauf clause à cet effet. Ce qui suppose une lecture attentive du contrat pour savoir si une information de ce type apparaît, de savoir si une clause pourrait changer les choses, mais aussi de vérifier si on aurait pu attendre un autre comportement du fournisseur, essayer une renégociation du contrat par exemple. Pour le savoir, la connaissance de la jurisprudence la plus récente, et la plus ambiguë mais aussi des auteurs qui ont commenté ces décisions s'impose, le tout dans un contexte, nouveau, de compréhension du contrat. Problème banal, solution extrêmement complexe, alambiquée, discutée et discutable, où la lecture contemplative du Code civil est bien peu utile. Le droit des contrats est devenu un droit d'érudit.

**80. Objet contractuel d'une méthode.** – Le droit des contrats, des obligations plus généralement souffre, en même temps, de la méthode globale classique, fondée sur le principe de la force obligatoire des contrats et que les auteurs du Code

---

<sup>123</sup> Cf. J.-M. et P. Mousseron, J. Raynard et J.-B. Seube, *Technique contractuelle*, 3<sup>e</sup> éd. F. Lefebvre, 2004.

civil ont, sur la base des écrits plus anciens, constitué en dogme : ce principe justifie la considération du droit des obligations comme le droit commun de telle manière qu'il ne peut y avoir qu'un seul droit des obligations, un seul droit des contrats. Or, l'évolution moderne du droit des contrats tend à contester cette affirmation comme cela apparaît en doctrine. Ainsi, si le Code civil semblait fondé, en 1804, sur la seule considération de la vente, à laquelle elle emprunte presque tout, le droit jurisprudentiel des contrats se fonde davantage sur les contrats d'affaires qui pourtant, ne bénéficient d'aucune règle particulière, de telle manière que toute règle de droit des contrats, d'origine légale ou jurisprudentielle semble appelée à une application universelle, quel que soit le contrat considéré. Il est alors bien difficile de tenter une description de ces contrats d'affaires.

L'observation, l'étude et la mise en pratique des règles du droit des contrats, sur ces prémisses, s'envisage de deux manières. Le droit des contrats, comme toutes les règles de droit, est en premier une *mécanique*. Il y a une mécanique du droit des contrats par l'enchevêtrement des règles, de la formation du contrat, de sa rupture, par la combinaison d'un certain nombre de *procédures* : la procédure de la formation du contrat, symbolisée par la rencontre de l'offre et de l'acceptation, la procédure du contrôle de l'intégrité du consentement, la procédure de la rupture du contrat, etc. Ces procédures sont le garant de la publicité des règles et, ce faisant, de la sécurité juridique par le caractère *a priori* prévisible de celles-ci.

Le droit des contrats se présente ensuite comme une *logique*, pour ne pas dire une théorie, de sorte que la mécanique du droit des contrats ne se suffit pas à elle-même et sollicite des raisonnements qui dépassent les seules techniques de mise en œuvre des procédures, de la mécanique du droit des contrats. On suppose alors que la logique du droit des contrats est juste et s'inscrit dans un système processuel juste (c'est-à-dire correspondant à une situation juste et efficace selon le critère de Rawls, ce qui reste bien entendu à démontrer). Cette logique du contrat repose alors, sur la mise en application des éléments d'une théorie du contrat particulièrement nécessaire face aux incertitudes apparentes mises en évidence par les limites de la mécanique dans des situations non prévues, non immédiates et qui se retrouvent à tous les stades de la vie du contrat mais plus spécifiquement dans les grands de plus grande importance, comme, s'agissant des cas les plus topiques ou les plus actuels, dans le cas du processus de négociation du contrat, du problème du « dol de l'acheteur », celui de l'obligation d'information, de l'appréciation de la qualité de l'exécution du contrat et de la problématique du standard de bonne foi dans l'exécution du contrat, de la circulation du contrat, de la sanction ou des remèdes à l'inexécution, des conditions de sa rupture, etc. Mécanique d'abord, logique ensuite, du droit des contrats, c'est ce couple nécessaire que nous allons tenter d'identifier tout au long de l'observation des étapes de la vie du contrat.

- 81. Plan du cours.** Un contrat se forme (Partie 1), s'exécute (Partie 2) et s'éteint (Partie 3) : ces trois temps encadrent les questions complexes de la négociation, de la formation, à travers la procédure de formation, les conditions de validité et

---

la sanction de leur non-respect, mais encore les effets du contrat, dont l'éventuelle circulation de celui-ci, et enfin, l'extinction, qu'elle soit volontaire, ou subie, du fait notamment d'une inexécution par l'une des parties. Enfin, le Code civil envisage une catégorie particulière, celle des quasi-contrats qui fera l'objet d'une quatrième partie.

## PARTIE 1

### LA FORMATION DU CONTRAT

**82. Plan.** – L'observation de la formation du contrat, et donc la naissance des obligations contractuelles, est traditionnellement une question essentielle, fondamentale, sur laquelle les manuels et traités de droit des obligations ou des contrats s'attardent généralement longuement. Si en effet, les contrats sont obligatoires, encore convient-il qu'ils aient été « *légalement formés* », dispose l'article 1104, al. 1<sup>er</sup> du Code civil.

Ce postulat suppose que soient réunis les éléments constitutifs de ce contrat (Chapitre 1) à défaut desquelles la sanction du contrat sera méritée, sa nullité, puisque le contrat n'a alors pas pu exister, en application d'une fiction juridique, celle de la rétroactivité, qui confère, alors, aux règles de la formation du contrat toute leur importance (Chapitre 2).

#### Chapitre 1 - Les éléments constitutifs du contrat

**83. Silence du Code civil.** – L'article 1128 du Code civil dispose que trois conditions sont essentielles pour la validité d'une convention « *Sont nécessaires à la validité d'un contrat : 1<sup>o</sup> Le consentement des parties ; 2<sup>o</sup> Leur capacité de contracter ; 3<sup>o</sup> Un contenu licite et certain* ».

Le Code civil fait précéder les questions relatives à la validité du contrat un chapitre relatif à la phase de négociation ; nous l'étudierons avec la question du consentement du contrat (Section 1), les questions relatives à la capacité et aux pouvoirs (Section 2), le contenu du contrat (Section 3) auxquels il convient d'ajouter d'autres éléments que sont les éventuelles exigences de forme du contrat (Section 4).

#### Section 1. – Le consentement

**84.** L'étude du consentement conduit à envisager l'existence du consentement (I), les modalités de la rencontre des volontés (II) avant les conditions de l'intégrité du consentement (III).

##### I. – L'existence du consentement

**85. Définition et caractères du consentement.** – Le consentement désigne la

manifestation de volonté, émanant d'un contractant, identifiant son acquiescement à la conclusion du contrat projeté. C'est en ce sens que l'on parle de l'échange des consentements.

Dans un autre sens, le terme consentement identifie le résultat de la rencontre des volontés et donc l'accord lui-même.

Le consentement s'identifie alors à la volonté. « *Contracter, c'est vouloir* »<sup>(124)</sup> et l'on oppose alors la volonté interne et la volonté déclarée.

La volonté est en effet une opération intellectuelle, une décision, imposant notamment une réflexion : c'est la *volonté interne*. Cette réflexion interne est souvent très rapide et confondue avec la volonté déclarée, celle qui se manifeste par une technique d'extériorisation, une parole, une signature, un clic.

D'autre fois, elle s'en distingue, par exemple à travers la négociation d'un contrat. D'autre fois encore, la séparation est imposée, par exemple à travers quelques procédures de réflexion imposées en droit de la consommation, soit pour imposer un délai de réflexion avant la conclusion du contrat, comme pour la conclusion d'un contrat de prêt immobilier, soit pour imposer un tel délai après la conclusion du contrat, par exemple dans le cas de la conclusion d'un contrat de prêt à la consommation, de vente à domicile ou de vente à distance, permettant de détruire le contrat conclu.

L'extériorisation de la *volonté déclarée* s'effectue par des paroles (en droit romain, une procédure s'imposait, « *spondesne ? T'obliges-tu, spondeo, je m'engage* »), par la déduction d'un comportement, un contrat est signé, ou par des gestes, tel le « *tope-là* » de l'Ancien droit ou le « *clic* » informatique de la conclusion de contrats sur l'Internet.

La question se pose de savoir ce qui se passe lorsque la volonté interne est différente de la volonté déclarée. La conception individualiste issue du principe de l'autonomie de la volonté fait privilégier la volonté interne, ce qui détruirait toute sécurité juridique. Mais une conception moderne, plus rationnelle, plus économique fait prévaloir la volonté déclarée, quitte à envisager des techniques permettant à la volonté interne de s'exprimer véritablement, lorsqu'il s'agit de savoir, au cours d'un litige notamment, quelle a été l'*intention réelle des parties*.

**86. Consentement et liberté contractuelle.** – Le droit des contrats repose sur le principe de la liberté contractuelle c'est-à-dire le principe de la liberté de contracter ou de ne pas contracter, qui subit les mêmes atteintes que le principe de la liberté contractuelle lui-même.

Il s'agit, en réalité, d'une abstraction : nous sommes tous tenus de conclure des contrats, pour se nourrir, se vêtir, se loger, voire tenu par la loi, par exemple en matière d'assurance. La liberté contractuelle est donc en réalité celle qui permet d'envisager les conditions de conclusion d'un contrat en particulier et non des contrats en général.

Des atteintes juridiques sont également portées au principe, via la technique des « *contrats forcés* » qui constatent l'existence d'un contrat sans expression du consentement.

---

<sup>124</sup> F. Terré, Ph. Simler et Y. Lequette, *Les obligations*, n°87

De même se développe la pratique des *contrats obligatoires*, des assurances obligatoires : assurance obligatoire pour conduire un véhicule, pour chasser, pour habiter un logement, etc.

Enfin, une dernière entrave à ce principe se fonde sur la substitution d'un contrat par un autre, par la technique du *droit de préemption* qui permet à une personne de se substituer à un contractant, comme le droit de préemption urbain au profit des communes, du preneur à bail rural, des musées par exemple.

## II. – La rencontre des volontés

**87. Objet du consentement.** – Le consentement, pour quoi faire ? La rencontre des volontés forme le consentement, pour autant que celui-ci ait lui-même un objet, on ne consent pas en l'air mais sur un objet, pour des raisons particulières. Les parties ne concluent pas *un contrat* mais un contrat désigné, un contrat de vente, d'entreprise, de transfert de technologie, etc.

En ce sens, la question du consentement est artificiellement distinguée des autres conditions de formation du contrat, notamment la question de son contenu.

D'ailleurs, et sans pourtant que le Code civil l'envisage de quelque manière que ce soit sinon de manière détournée, le consentement est valable dès lors qu'il porte sur les éléments essentiels du contrat : la chose et le prix pour la vente (C. civ., art. 1582, 1583), le local, la durée le loyer pour le bail, etc. Il en résulte qu'il suffit que l'accord porte sur ces éléments, considérés comme essentiels, pour le contrat soit considéré comme formé et que, à l'inverse, il n'est pas nécessaire qu'un accord soit observé sur les éléments accessoires pour le contrat soit formé.

Redoutable affirmation qui doit, alors, conduire, les rédacteurs à une grande prudence dès lors que ces éléments, considérés abstraitement comme accessoires, le sont moins pour les contractants, soit pour « essentialiser » des éléments accessoires, soit pour conclure des accords partiels par exemple.

**88. Plan.** – Le contrat se forme par le consentement, c'est-à-dire la rencontre des volontés. Contre l'hypothèse du « *coup de foudre contractuel* », l'idée d'une phase préparatoire surgit à travers une période de négociation. On distinguera donc la préparation (A) et la conclusion (B) du contrat, tout en remarquant que le Code civil s'est désintéressé de ces questions.

### A – La préparation du contrat : « l'avant contrat »

**89.** Le principe de la liberté contractuelle justifie aussi bien le caractère informel de la préparation du contrat ne donnant pas lieu à un contrat (1) que sa possible formalisation par la conclusion d'un contrat (2).

#### 1 – La préparation informelle : la négociation

**90.** Le Code civil s'est longtemps désintéressé de la période précontractuelle, celle

des « pourparlers », de la « négociation », de « l'avant contrat », en deux mots, selon les termes utilisés. Seuls deux textes concernaient cette période : les articles 1589 et 1589-1 du Code civil, à la différence du droit allemand qui s'intéresse depuis longtemps à cette période à travers la théorie de l'avant-contrat ou de texte plus modernes comme les principes pour un droit européens des contrats ou la Convention de Vienne du 11 avril 1980.

Le droit légiféré des obligations a donc, longtemps, ignoré le droit de la négociation, s'en tenant à l'observation des règles de la rencontre des volontés, via l'observation de l'offre et de la l'acceptation, de telle manière que c'est la doctrine et la jurisprudence qui, là encore, ont forgé un régime de la négociation<sup>125</sup>, globalement repris dans le Code civil, aux articles 1112 et suivants du Code civil, à l'occasion de la réforme de 2016.

Au départ de la prise en compte de cette période, la doctrine et la jurisprudence se sont fondés sur le mariage et les fiançailles : les fiançailles sont une période qui précède, éventuellement, le mariage et qui, fondamentalement, n'oblige pas les fiancés à se marier. En revanche, la rupture -n ou brutale des fiançailles peut donner lieu à dommages et intérêts. Tel fut le modèle des balbutiements de la jurisprudence en matière de négociation des contrats : la négociation est une période préparatoire au contrat dans laquelle les partenaires ne sont pas obligés de conclure mais où l'on observe que la rupture brutale ou abusive des pourparlers engage la responsabilité de celui qui en est l'auteur.

- 91.** Toutefois et comme nous l'avons vu, l'article 1110 du Code civil fait une distinction entre les contrats de gré à gré, négociés, et les contrats d'adhésion, non négociés. On peut donc se pencher sur cette distinction, celle opposant les contrats non négociés (a) aux contrats négociés (b).

**a. Les contrats non négociés**

- 92.** L'existence même de contrats non négociés montre que la négociation d'un contrat n'est pas un élément nécessaire à la conclusion d'un contrat : le contrat conclu sur un coup de tête, sans qu'aucuns mots ne soient échangés, est parfaitement valable : c'est l'hypothèse déjà dite du passage aux barrières d'un métro avec une carte d'abonnement, ou de la vente à emporter dans un magasin en libre service.
- 93. Obligations de négociier.** Il existe cependant certaines obligations de négocier, rare, par exemple en droit du travail, dans les entreprises de plus de 11 salariés et ayant une représentation syndicale obligatoire, sur la base d'une obligation de négociation annuelle, collective, des relations de travail.
- 94. Contrats d'adhésion.** Les contrats non négociés sont considérés comme des contrats d'adhésion. La formule existe dans l'article 1110 du Code civil mais

<sup>125</sup> Cf. pour une bibliographie : J.-M. Mousseron, M. Guibal et D. Mainguy, *L'avant contrat*, Ed. F. Lefebvre, 2001 ; *La négociation du contrat*, Coll. Univ. Toulouse, *RTD com.* 1998, p.447 s.

elle existe depuis très longtemps. Un contrat d'adhésion est un contrat dont les stipulations essentielles sont pré-identifiées, dans un écrit, un contrat ou des conditions générales de contracter, des conditions générales de vente par exemple (CGV). Dans ces conditions deux types de contrats d'adhésion sont envisageables. Un contrat de simple adhésion est celui qui est parfaitement préparé par l'une des parties, le vendeur par exemple, laissant à l'acheteur d'autre choix que d'accepter ou renoncer. L'autre hypothèse est celle du contrat de double adhésion, préparé en amont, par un syndicat professionnel ou par la loi, où les deux parties peuvent adhérer. En réalité, ce type de contrat de double adhésion n'existe pas en droit français dans la mesure où même que le contrat est préparé en amont, il existe toujours une potentialité de négocier des éléments essentiels du contrat, la quantité de choses achetées ou le prix.

Ce qu'on appelle contrat d'adhésion relève donc de la catégorie des contrats de simple adhésion. Ils couvrent un champ potentiellement considérable : les contrats de vente, les contrats de transport, les contrats d'assurance, les contrats bancaires, bien des contrats de distribution, etc.

Au moment de la réforme de 2016, la distinction entre contrats de gré à gré et contrats d'adhésion s'était fixée sur le caractère *négocié* du contrat, ce qui couvrait l'ensemble des contrats standardisés, ce qui a beaucoup effrayé certains milieux d'affaires, le secteur bancaire ou des assurances notamment, de sorte que la loi de ratification de 2018 a retenu un critère plus restreint celui de contrat *négociable*. Or un contrat négociable peut parfaitement ne pas être négocié. Cela étant, la formule de l'article 1110 n'est pas aisée à identifier : « *le contrat d'adhésion est celui qui comporte un ensemble de clauses négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties* ». La rédaction de 2016 proposait une autre définition, un contrat « *dont les conditions générales, soustraites à la négociation, sont déterminées à l'avance par l'une des parties* ». Il faut donc un « ensemble de clauses négociables », mais de quelles clauses s'agit-il ? Deux clauses suffisent-elles ? De quel type de clauses s'agit-il, des clauses essentielles ou n'importe quel type de clause ? On saisit bien que si le prix et le type de choses sont négociables, on pourrait basculer dans la catégorie des contrats négociés, mais on pourrait également considérer qu'un contrat d'adhésion est un contrat que l'une des parties ne peut pas ne pas accepter sans renoncer à négocier des clauses importantes.

Le critère serait alors double, la prérédaction des clauses essentielles et l'impossibilité pour l'une des parties d'en négocier le contenu.

**95. Régime des contrats non négociés.** L'intérêt principal de la distinction s'observe dans un contexte particulier. Nous verrons que des techniques juridiques permettent d'éliminer certaines clauses exagérées, dites clauses abusives, dans certains contrats de consommation (C. consom., art. L. 212-1) ou certains contrats d'affaires (C. com., art. L. 442-1). La réforme du Code civil permet ainsi, *a priori*, de contrôler certaines clauses dans n'importe quel type de contrat, pourvu qu'il soit considéré comme un contrat d'adhésion, aux termes de l'article 1171 du Code civil.

Par ailleurs en termes d'interprétation d'un tel contrat, en cas de difficulté

d'interprétation d'une de ses clauses, l'article 1190 du Code civil prévoit que, dans le doute, le contrat s'interprète contre celui qui l'a rédigé.

**96. Les contrats types.** Une autre catégorie de contrat est celle des contrats types ou contrats standardisés ou encore modèles de contrats. Il s'agit d'une catégorie particulière de contrat pré-rédigés par le législateur ou par une organisation professionnelle ou encore par des éditeurs spécialisés. Ce ne sont en principe que des modèles, adaptables *a priori* par les parties. On confondra donc pas contrats-types et contrats non négociés. Certains contrats-types sont négociables, d'autres le sont moins et certains pourront être considérés, au cas par cas, comme des contrats d'adhésion.

### *b. Les contrats négociés*

**97. Importance de la négociation : période précontractuelle.** Le temps précédant la formation d'un contrat à négocier, un contrat de gré à gré donc, est occupé par divers échanges ayant pour objectif la conclusion de ce contrat et pour moyen un ensemble d'échanges multiformes dénommés « *négociation* » ou « *pourparlers* », termes peu spécifiques et empruntant au discours diplomatique, ou encore « *phase précontractuelle* », voire « *avant contrat* », formule assez ambiguë dans la mesure où, sans «-», l'« avant contrat » renvoie à l'idée générale de tout ce qui se présente avant le contrat, la négociation donc, et avec, l'« avant-contrat » désignant parfois les contrats préparatoires de la négociation.

On observe alors que le terme « négociation » est, comme de nombreux termes juridiques, ambivalent. Il identifie d'une part des procédés, des échanges, des discours, des palabres, que l'on peut désigner comme des « pourparlers », ou bien qu'on désigne comme la « négociation », le « *bargaining* », c'est-à-dire la période précontractuelle, tout ce qui se déroule entre les parties avant que le contrat soit conclu ou que, négocié, il ne soit finalement pas conclu.

Deux des principes directeurs prévalent ici, le principe de liberté contractuelle, pris dans sa dimension de pouvoir choisir les termes du contrat et dans la possibilité, qui demeure à tout moment, de conclure ou de ne pas conclure le contrat.

Le Code civil consacre plusieurs dispositions à cette question, en la partageant entre les hypothèses de négociation en général, et quelques contrats préparatoires à la négociation. Une troisième hypothèse concerne les formes de négociations qui se fondent sur des documents précontractuels.

**98. Négociation contractuelle.** On peut observer par ailleurs que la question de la négociation est permanente, y compris une fois le contrat conclu, du moins pour les contrats de longue durée : on parle souvent de *re-négociation* ; négociation ou renégociation en cas de changement de circonstances économiques (C. civ., art. 1195), négociation en cas de circulation du contrat, par cession de contrat, d'entreprise, de fonds, de titres, etc., dès lors que le contrat objet de cette opération est un contrat *intuitu personae* ou objet d'une clause d'agrément,

négociation précontentieuse en cas de difficulté, etc. Ces négociations ont alors une nature contractuelle. Nous ne l'envisagerons pas à ce stade, sinon dans des propos consacrés à ces situations.

**99. Négociation précontractuelle.** L'ensemble identifie une logique identifiant une durée dans la négociation des contrats<sup>126</sup>, que l'on peut diviser en envisageant : *les règles générales de la négociation* (i) qui recouvrent les questions globalement posées par les articles 1112 et suivants du Code civil mais également un certain nombre d'outils, des contrats de la négociation ou des documents précontractuels, *les instruments contractuels de la négociation* (ii).

### i. Les règles générales de la négociation

**100. Règles de la négociation.** – Les règles de la négociation sont générales, elles prévalent quel que soit le type de négociation, y compris s'agissant des contrats de la négociation, sous les principes généraux de liberté contractuelle et de bonne foi. L'article 1112 du Code civil dispose ainsi que « *L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi* ».

Trois périodes distinctes se succèdent, l'entrée pourparlers, la conduite de la négociation et la fin de la négociation.

**101. Entrée en pourparlers.** L'entrée en négociation est, par nature difficile à identifier ; il faudrait être capable d'identifier, à coup sûr l'événement qui l'a déclenchée et ce d'autant que chaque négociation est spécifique.

Par ailleurs, il n'existe pas d'obligation de formaliser une entrée en négociation.

L'entrée en pourparlers est souvent désignée comme une *invitation à entrer en pourparlers*

L'entrée en négociation, l'invitation aux pourparlers n'est pas identique à la situation de l'émission d'une offre. L'offre de contracter en effet répond au double caractère de la précision, des éléments nécessaires à la formation du contrat, et de la fermeté, l'absence de conditions, de telle manière que *l'acceptation* par le destinataire de l'offre suffit à former le contrat (C. civ., art.

<sup>126</sup> J. Schmidt, La sanction de la faute précontractuelle, RTD.civ.1974.46. ; A. Rieg, La punctatio, contribution à l'étude de la formation successive des contrats, Mélanges A. Jauffret, P.U. Aix-Marseille 1974, p.593; J. Cédras, L'obligation de négocier, RTD.civ. 1983.365; J.-M. Mousseron, Technique contractuelle, éd. Fr. Lefebvre 1988, p.23 et s. ; J. Schmidt, La période précontractuelle en droit français, RID comp. 1990.561 ; F. Labarthe, La notion de document contractuel, LGDJ 1994 ; D. Mazeaud, La genèse des contrats, un régime de liberté surveillée, Droit et patrimoine, juillet 1996, p. 44 ; L. Rozès, Le projet de contrat, Mélanges L. Boyer, P.U. Toulouse 1996, p.635 ; P. Mousseron, Conduite des négociations contractuelles et responsabilité civile délictuelle, RTD.civ. 1998, p.243 s.; J.Schmidt, La force obligatoire des avants-contrats, RTD.civ.2000, p.25, ; B. Fages, L'importance des pourparlers, Dr. et patrimoine, juin 1999, p. 60 et s. ; D. Mazeaud, Mystères et paradoxes de la période précontractuelle, Mélanges J. Ghestin, éd. LGDJ 2001, p. 637, O. Deshayes (dir.), L'avant contrat, actualité du processus de formation des contrats, Puf, 2008, S. Ringler, Existe-t-il une théorie générale de l'avant contrat ?, Th. Toulouse, 2010.

1114). Il suffit donc qu'une invitation à entrer en pourparlers ne soit ni précise ni ferme pour qu'elle demeure à ce niveau et signifie simplement la volonté de son auteur de se rapprocher d'un ou plusieurs interlocuteurs pour envisager la conclusion d'un contrat dont les éléments restent encore à explorer<sup>127</sup>. La distinction suppose donc l'appréciation de ces deux critères, notamment lorsque le destinataire a lui-même émis une manifestation de volonté, à qualifier<sup>128</sup>.

On considère en général qu'entre commerçants, la proposition n'est ferme que pour autant qu'elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Ce peut être le cas, par exemple de la formule de conditions de vente indiquant que le vendeur n'est lié qu'en cas de confirmation de la commande.

L'invitation à entrer en pourparlers indique donc simplement la volonté de son auteur de se rapprocher de son ou ses destinataires en vue de négocier un contrat, pas de le conclure à ce stade. Dans le cas de cessions de droits sociaux, elle prend souvent la forme d'une lettre d'intention (*letter of intent*).

De manière particulière, le fait d'entrer en négociation par pur artifice, pour leurrer son partenaire et l'empêcher d'engager une négociation plus profitable ou plus efficace<sup>129</sup> ou bien encore d'entamer une négociation sans disposer du pouvoir de le réaliser<sup>130</sup> est sanctionné ; il l'est également face à un consommateur, sur le fondement des règles punissant les pratiques commerciales trompeuses ont vocation à s'appliquer (C. consom., art. L. 121-1 et s.).

De manière plus commune, l'entrée en pourparlers est stigmatisée par un certain nombre de devoirs parfois très précisément identifiés.

Par exemple, les discriminations contractuelles font l'objet de dispositions particulières, notamment pénales, dont celles de l'article 225-1 du Code pénal prohibant un certain nombre de discriminations.

Ces exemples spécifiques montrent à l'inverse que, en dehors de ces exemples particuliers, les autres différenciations sont permises. C'est le cas notamment des techniques de choix ou de sélections d'un contractant, parfaitement valables dès lors qu'elles se fondent sur des critères objectifs, relevant de la détermination de l'*intuitus personae*.

De façon plus moderne, les règles du droit de la concurrence apportent leur lot d'exemples, notamment à travers les exemples identifiés par l'article L. 441-3 du Code de commerce et notamment l'obtention d'avantages pécuniaires illégitimes (C. com., art. L. 442-1).

## 102. Refus d'entrer en négociation. – A l'inverse, l'hypothèse du refus d'entrer en

<sup>127</sup> Cf. Cass. com., 17 oct. 2000, no 98-13176.

<sup>128</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 24 nov. 1998, no 95-21074, Bull. civ. I, no 328, D. aff. 1999, p. 164, à l'occasion du renouvellement d'un contrat, la demande d'information sur les intentions du partenaire n'est une offre de renouveler.

<sup>129</sup> Rennes 8 juillet 1929, préc. Cass. civ. 4 janvier 1937, Rev. Soc. 1937, p. 17. Adde P. Mousseron, Conduite des négociations contractuelles et responsabilité civile délictuelle, art. cit., n°21

<sup>130</sup> Cass. civ. 1ère, 12 avr. 1976, Bull. civ. I, p.98, n°122.

négociation, ou plus couramment du refus de contracter, dit refus de vente, qui peut être assimilé à un refus d'offre, ou un refus d'acceptation, n'est plus aujourd'hui d'actualité, sinon en droit de la consommation (C. consom., art. L. 122-1). Depuis 1996 en effet, le refus de vente n'est plus un cas particulier de responsabilité civile entre professionnel, rétablissant ainsi la liberté de ne pas contracter, et donc de ne pas négocier, dans son champ ordinaire<sup>131</sup>, quand bien même, ce fait pourrait constituer un cas d'entente anticoncurrentielle ou un abus de position dominante (C. com., art. L. 420-1 et 420-2).

**103. Conduite des pourparlers.** La conduite des pourparlers est en principe libre, placée sous les auspices des règles de la liberté contractuelle, chacune des parties pouvant donc négocier au mieux de ses intérêts.

En droit des affaires, cette liberté est cependant largement tempérée par un ensemble de règles complexes, multiples et techniques qui limitent de manière assez sensible la liberté de négocier et formalise celle-ci (cf. C. com., art. L. 441-3 et suivants).

Pendant la conduite de la négociation du contrat, les partenaires se soumettent à un devoir de négociation de bonne foi et de loyauté avec ses prolongements dans les obligations d'informer ou de se renseigner.

L'article 1112-1 du Code civil tente d'identifier ces obligations d'information avec une précision particulière. Il dispose que « *Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. Néanmoins, ce devoir d'information ne porte pas sur l'estimation de la valeur de la prestation. Ont une importance déterminante les informations qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties. Il incombe à celui qui prétend qu'une information lui était due de prouver que l'autre partie la lui devait, à charge pour cette autre partie de prouver qu'elle l'a fournie. Les parties ne peuvent ni limiter, ni exclure ce devoir* ».

Il en résulte qu'il s'agit d'une simple obligation d'information, pas une obligation de conseil (par exemple de conclure tel contrat plutôt que tel autre), ni de mise en garde (par exemple d'avertissement des dangers de la conclusion de tel contrat), sauf hypothèse particulière, en droit financier notamment.

Il s'agit de faire en sorte que la négociation soit loyale, de telle manière que la validité du contrat ne soit pas altérée : il s'agit d'assurer un consentement intègre et éclairé pour l'autre partenaire à la négociation (dans des conditions que nous retrouverons plus tard).

Trois conditions sont posées.

En premier une partie n'est tenue d'informer l'autre que d'une information

<sup>131</sup> V. cependant, sur le terrain des prix imposés Cass. crim., 31 oct. 2000, no 99-86588, Bull. crim., no 326, RTD com. 2001, p. 265, obs. B. Bouloc, CCC, 2001, no 73, obs. M. Malaurie-Vignal, ou sur celui de l'abus de droit : Versailles, 26 avr. 2001, RJDA 2001, no 916, JCP, éd. E, Cah. dr. entr. 2002, no 3, p. 31, obs. D. Mainguy et comp. Pau 14 janvier 1969, D.1969.716. V. également, Com. 9 avril 1996, Bull.civ.IV, n.117, Defrénois 1997, p. 329, obs. Ph. Delebecque, RTD.civ.1997p., 118, obs. J.Mestre.

qu'elle connaît ; elle n'a donc pas d'obligation de s'informer ou d'effectuer des recherches particulières du moins en principe<sup>132</sup>.

Ensuite, doivent être communiquées des informations spécifiques, celles sont déterminantes pour l'autre partie et qui sont nécessaires et ont un lien direct avec le contrat négocié.

Une information déterminante est exclue, celle portant sur la valeur de la prestation, c'est-à-dire sur la contre-valeur du prix à payer. Ce point est essentiel, en lien avec la sanction de la formation d'un contrat surpris par un dol. Il en résulte que, en principe, et cette question est extrêmement discutée, l'acheteur n'a pas l'obligation d'indiquer au vendeur qu'il sait que la chose achetée à une valeur supérieure au prix demandé.

Enfin, cette information n'est imposée que si l'autre partie ignore légitimement cette information ce qui exclut l'hypothèse d'un partenaire à la négociation averti, qui a la possibilité de se renseigner par lui-même.

En outre elle est imposée lorsque le partenaire à la négociation fait confiance à l'autre partie. Cette situation particulière se retrouve lorsqu'une partie se repose entièrement sur l'autre partie, par exemple dans les relations entre le dirigeant d'une société et des associés.

En outre le régime de la preuve est ici particulier : c'est à celui qui prétend qu'une information devait être fournie de prouver que l'autre partie devait la lui fournir et, inversement, dans ce cas, c'est à celui qui devait fournir l'information de prouver qu'il l'a fournie.

**104.Sanction.** Outre la responsabilité de celui qui en était tenu, le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat dans les conditions prévues aux articles 1130 et suivants. Dès lors celui qui négocie un contrat en ne respectant pas ces devoirs commet une faute et engage sa responsabilité<sup>133</sup>, devoirs qui demeurent assez ténus : ne pas se comporter de manière désinvolte<sup>134</sup> ni avec légèreté<sup>135</sup>. Ainsi négociateur de bonne foi ne signifie pas négociateur de manière exclusive de telle manière que des négociations parallèles sont possibles sans commettre de faute<sup>136</sup> à moins peut-être que le comportement de l'une des parties à la négociation permette d'envisager une telle exclusivité, mais signifie informer son partenaire et respecter la confidentialité nécessaire<sup>137</sup>.

**105.Issue des négociations, conclusion du contrat.** – L'issue attendue de la négociation est la conclusion du contrat négocié. Elle ne pose de difficulté autre

---

<sup>132</sup> Comp. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 17 janv. 2018, n° 16-27016, à propos de l'obligation du vendeur de se renseigner sur les besoins de l'acheteur.

<sup>133</sup> J.-M. Mousseron, M. Guibal et D. Mainguy, *L'avant contrat*, Ed. F. Lefebvre, 2001.

<sup>134</sup> Paris 13 mai 1991, *RJDA* 1991, n°911, *RTD civ.*1992.394, obs. J.Mestre.

<sup>135</sup> Versailles 1<sup>er</sup> avril 1999, *RJDA* 1999.1285 ; Com 22 février 1994, *Bull. IV*, n.79, *RJDA* 1994.765.

<sup>136</sup> Cass. com. 2 juill. 2002, *RJDA* 2003, n°52.

<sup>137</sup> Comp. PECL, art. 2:302, Cass. com. 3 oct. 1978, *Bull. civ. IV*, n°209, *D.* 1980, p. 55, note J. Schmidt.

que celle liée au contrôle de la formation du contrat.

**106. Issue des négociation, rupture des négociations.** L'autre issue est celle de l'échec de la négociation et donc de la rupture des négociations.

La liberté contractuelle permet de ne pas s'engager. Le simple fait de ne pas conclure un contrat ne saurait donc être sanctionnable : celui qui décide de ne pas conclure un contrat ne commet en principe aucune faute, même s'il cause un dommage à son partenaire qui escomptait que la négociation aboutirait<sup>138</sup>.

Pour autant, la liberté de ne pas contracter ne confère pas plus que les autres libertés une impunité absolue. Elle ne peut être exercée de manière déloyale, voire avec légèreté, ou dans le seul dessein de nuire à autrui<sup>139</sup>.

La sanction de ces manquements est banalement la mise en œuvre de la responsabilité civile délictuelle de son auteur, parfois accompagnée de sanctions pénales, comme en matière de publicité trompeuse, voire d'autres sanctions civiles, par exemple lorsque les fautes de la négociation traduisent l'existence d'un dol (cf. infra, n°117 s.).

**107. Techniques de la responsabilité du fait de la rupture des pourparlers.** En premier la responsabilité précontractuelle est, en principe, celle de la responsabilité extracontractuelle, dans la mesure où l'on se situe avant tout contrat.

La faute ne consiste pas dans le seul exercice de la liberté de ne pas contracter, mais dans les circonstances et les conditions qui entourent cet exercice. Commet ainsi une faute celui qui rompt une négociation précontractuelle après avoir laissé espérer à son partenaire qu'il conclurait le contrat projeté<sup>140</sup>.

Engage également sa responsabilité civile la personne qui met fin aux discussions sans explication, alors qu'elles étaient sur le point d'aboutir. Les pourparlers n'engageant pas les futurs contractants les pourparlers peuvent être rompu à tout moment et sans formalisme, dans la limite du respect des principes de bonne foi et de loyauté dans la négociation comme une affaire importante en avait témoigné<sup>141</sup>.

Dans cette affaire remarquable, la société Gerteis engageait des pourparlers avec la société Vilbert-Lourmat, représentant en France d'un fabricant américain de machines, en vue de l'acquisition de telles machines. La société Vilbert-Lourmat avait cependant rompu, brutalement, ces pourparlers et conclu un contrat avec un concurrent de Gerteis en s'engageant d'ailleurs à ne pas fournir Gerteis. Ce dernier assignait Vilbert-Lourmat en responsabilité délictuelle pour rupture fautive des pourparlers : « *Mais attendu que l'arrêt déféré a, par motif adopté, relevé que la société Vilbert-Lourmat avait, de propos délibéré, retenu le devis définitif du fabricant américain destiné aux Etablissements Gerteis et rompu sans raison légitime, brutalement et unilatéralement, les pourparlers*

<sup>138</sup> Com. 10 juin 1986, Bull.IV, n°123.

<sup>139</sup> Cf. J. Schmidt, « La sanction de la faute précontractuelle », *RTD civ.* 1974, p.46 s.

<sup>140</sup> Cass. civ. 1ère, 19 janvier 1977, *D.*1977, 593, note J. Schmidt

<sup>141</sup> Cass. com. 20 mars 1972, *JCP*, 1973, II, 17543, note J. Schmidt, *RTD civ.* 1972.779, obs. G. Durry.

*avancés qu'elle entretenait avec lesdits établissements, qui avaient déjà, à sa connaissance, engagés de gros frais, et qu'elle maintenait volontairement dans une incertitude prolongée, qu'elle avait ainsi manqué aux règles de la bonne foi dans les relations commerciales ; que, par motifs propres, la cour d'appel qui n'a nullement déclaré que la société Vilbert-Lourmat avait commis une faute contractuelle, a retenu que les établissements Vilbert-Lourmat déclaraient eux-mêmes qu'avant de s'engager avec leur autre client, ils s'étaient enquis une ultime fois des intentions de Gerteis, mais qu'ils n'en fournissaient pas la moindre justification et qu'en tous cas, il fallait observer que des négociations aussi laborieuses ne pouvaient être rompues par un simple coup de téléphone, d'ailleurs plus que problématique, que c'était donc à bon droit que les premiers juges avaient constaté la « rupture abusive des pourparlers » par les établissements Vilbert-Lourmat ; attendu que (...) la cour d'appel a pu(...) retenir à l'encontre de la société Vilbert-Lourmat, une responsabilité délictuelle ». On trouve dans ce bel arrêt, nombre de réponses aux interrogations soulevées à l'occasion de la rupture d'une négociation. Quelle est la nature de la responsabilité encourue ? Il s'agit des mécanismes de la responsabilité délictuelle. Rien de plus ordinaire, la faute commise l'a été avant la conclusion du contrat, à l'inverse de la solution proposée par Ihéring au XIX<sup>ème</sup> siècle et qui avant connu une certaine fortune en doctrine selon laquelle la responsabilité serait contractuelle car fondée sur une *culpa ion contrahendo*, une faute commise en contractant, comme c'est d'ailleurs la solution de droit allemand aujourd'hui. Comment est constituée la faute ? Par rupture abusive des pourparlers. Comment identifier une telle rupture des pourparlers ? En maintenant volontairement son partenaire dans une incertitude prolongée, c'est-à-dire en maintenant des pourparlers alors que les chances de conclure le contrat avaient depuis longtemps été dépassées par celle de ne pas le conclure. Mais cela pourrait être la brutalité de la rupture<sup>142</sup> et surtout la croyance entretenue de l'autre partie dans la probabilité de conclusion du contrat comme dans l'affaire Gerteis, et non la simple avancée des pourparlers<sup>143</sup> ou le fait que l'une des parties aient pu, toute seule, penser que le contrat allait être conclu, le fait qu'elle ait pris des décisions prématurées par exemple.*

Une telle responsabilité emporte logiquement réparation du dommage<sup>144</sup>.

L'article 1112 al. 2 du Code civil précise que « *En cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser ni la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni la perte de chance d'obtenir ces avantages* ».

Il n'y a pas de difficulté sur la réparation des pertes subies : frais engagés ou, éventuellement, la perte d'image subis par la victime de la rupture fautive des négociations.

Plus délicate est la question du gain manqué du fait de la rupture des négociations. Le problème se pose de la façon suivante, particulièrement lorsque

<sup>142</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 6 janvier 1999, *JCP* 1998, II, 10066, note B. Fages.

<sup>143</sup> Cf. Cass. com. 20 juin 2000, *RJDA* 2000, n°1068.

<sup>144</sup> O. Deshayes, « Le dommage précontractuel », *RTD com.* 2004, p. 187.

l'une des parties à la négociation pouvait légitimement penser que le contrat avait de très bonne chance d'être conclu : peut-elle obtenir réparation du gain manqué, c'est-à-dire réparation de la perte de chance de conclure le contrat, perte d'une chance qui est dommage réparable, en principe, en droit de la responsabilité civile et, si la réponse est positive, à quelle hauteur doit se monter la réparation : est-elle fonction du degré de probabilité de conclusion ou doit-elle correspondre à l'intégralité du gain manqué ? En même temps, réparer le préjudice lié à la perspective de conclusion d'un contrat n'est-il pas contradictoire avec le principe de la liberté contractuelle qui implique la liberté de ne pas conclure un contrat : une telle réparation n'implique-t-elle pas qu'à un certain niveau de négociation, les parties sont obligées de le conclure ? C'est cette voie qu'emprunte la Cour de cassation depuis 2003 : « *les circonstances constitutives d'une faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels ne sont pas la cause du préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat* »<sup>145</sup> et que reprend de manière plus catégorique l'article 1112, al. 2.

## ii. Les règles de la négociation par contrat

**108. Avant-contrats, contrats préparatoires.** – La conclusion d'un contrat « définitif » est parfois précédée de la conclusion d'un contrat « préparatoire » on parle parfois d'un « *avant-contrat* ». Il s'agit ici, non pas d'envisager l'ensemble des contrats préparatoires à la conclusion d'un contrat, ils sont fort nombreux : appels d'offre, contrats d'étude, contrats de faisabilité, mais simplement d'observer quelques uns des problèmes classiques en la matière. Il convient aussi d'observer que ces questions précèdent toujours la conclusion d'un contrat, mais parfois la suivent dès lors qu'un contrat s'achève, par exemple parce qu'il a été conclu pour une durée déterminée et que les parties envisagent de conclure, de négocier donc, un nouveau contrat ou bien que, au cours de l'exécution du contrat, la renégociation du contrat s'opère, éventuellement par le jeu d'une clause de renégociation du contrat.

**109. Documents contractuels.** – L'avant contrat est également ponctuée de très nombreux documents, que l'on appelle souvent les « documents contractuels »<sup>146</sup> quoique tout au contraire, ils se présentent souvent comme non contractuels : conditions de vente et leurs contraires, conditions d'achat, documents publicitaires, devis, bons de commande, etc., qui contiennent très

<sup>145</sup> Cass. com. 26 novembre 2003, *Yanmar*, *RTD civ.* 2004, p. 80, obs. J. Mestre et B. Fages ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 28 juin 2006, *Bull. civ.* IV, n°164, *JCP*, 2006, II, 10130, note O. Deshayes : « *une faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers n'est pas la cause du préjudice consistant dans la perte de chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat* ». Comp. Riom 10 juin 1992, *RDJA* 1992, n°893, *RTD civ.* 1993.343, obs. J. Mestre ; Rennes 29 avril 1992, *Bull. Joly* 1993, p.463, note J.-J. Daigre ; Versailles 1<sup>er</sup> avril 1999, préc.

<sup>146</sup> F. Labarthe, *La notion de document contractuel*, LGDJ, 1994, n°309.

souvent des informations contractuelles, parfois contradictoires d'ailleurs, de telle manière que des risque de concurrence et d'incohérence ne sont pas neutres : présence d'une clause limitative de responsabilité dans des conditions générales de vente contre clause extensive dans les conditions d'achats par exemple. On écrit souvent que les clauses contradictoires « s'annulent ». Plus exactement, elles ne font pas partie du contrat car elles n'ont pas recueilli le consentement des contractants, en sorte que faute d'accord, les solutions supplétives du Code civil s'appliquent<sup>147</sup>.

**110.** Trois grands types de contrats préparatoires apparaissent, les contrats de négociation, les contrats de promesse et les pactes ou contrats de préférence.

*\* les contrats de négociation*

**111. Contrats de négociation.** – Le contrat de la négociation le plus répandu, non précisé dans le Code civil consiste en une contractualisation des éléments envisagés dans le cadre du droit commun de la négociation.

Il peut s'agir d'un contrat organisant la négociation, faisant naître une obligation de négocier en vue de parvenir à la conclusion du contrat définitif<sup>148</sup>, sanctionnée cette fois par les mécanismes de responsabilité civile contractuelle. Un tel accord est très fréquent dans la négociation des contrats d'affaires et permettent de poser les jalons, et des obligations plus concrètes que celles de l'article 1112-1. Les parties sont parfaitement libres, sous la réserve du respect des règles d'ordre public, d'insérer tout type de clauses : une clause de confidentialité, un mécanisme d'exclusivité, un prix de l'exclusivité, une clause de révélation de négociation parallèle, un terme à la négociation, une clause compromissoire, des calendriers de négociation, etc.

Ce type de contrat crée, alors, une véritable obligation, contractuelle, de négocier, de bonne foi, un contrat futur.

Parfois cependant, les parties se trouvent en situation de négociation et s'adresse des documents, des lettres d'intention, divers courriers ou courriels : dès lors que ceux-ci révèlent un accord sur leur intention commune de négocier, on se trouve alors dans une situation de *contrat de négociation*, qui est alors souvent subie, en ce sens que les parties n'ont alors que partiellement organisé leur négociation.

L'une de ces figures, l'accord de principe, résulte principalement d'un vieil arrêt de 1958<sup>149</sup> et qui peut être défini ainsi : accord obligeant deux parties, l'une

<sup>147</sup> Cf. à propos de clause de réserve de propriété et de clauses de « non réserve » de propriété : Cass. com. 11 juillet 1995, *JCP* 1996, éd. G., 1996, I, 3896, obs. Ph. Pétel ; éd. E., II, 22583, note D. Mainguy ; éd. E., II, 3896, note J. Vaillansan, *D.* 1996. Somm. 212, obs. F. Pérochon.

<sup>148</sup> Cass. soc. 24 mars 1958, *JCP(G)* 1958, II, 10868; J. Cedras, « L'obligation de négocier », *RTD civ.* 1983, p. 265; Cass. soc. 19 décembre 1989, *D.* 1991, 62; I. Najjar, « L'accord de principe », *D.* 1991, chr. 57.

<sup>149</sup> Cass. soc. 24 mars 1958, *JCP(G)* 1958, II, 10868; J. Cedras, « L'obligation de négocier », *RTD civ.* 1983, p. 265; Cass. soc. 19 décembre 1989, *D.* 1991, 62; I. Najjar, « L'accord de principe », *D.* 1991, chr. 57.

envers l'autre, non point à conclure mais à négocier un second contrat dont ledit accord ne précise ni les clauses accessoires ni les clauses essentielles.

**\*\* Les promesses de contracter**

**112. Contrats de promesse.** Le contrat de promesse de contracter est un type de contrat préparatoire très particulier, souvent utilisés pour préparer des ventes, d'immeuble ou de droits sociaux, notamment, ou de bail, ou encore de contrat de travail. Depuis la réforme de 2016, un type particulier de promesse, les promesses unilatérales de contracter, fait l'objet d'un ensemble de règles posées à l'article 1124 du Code civil.

L'ensemble des difficultés se concentre autour des conditions d'efficacité des promesses et surtout d'exécution forcée en nature de la promesse lorsqu'une partie refuse, finalement, de la respecter. Deux types principaux sont remarquables, la promesse synallagmatique et la promesse unilatérale de contracter.

**113. Promesse synallagmatique.** La promesse synallagmatique, souvent appelée aussi compromis, et ayant souvent pour objet la préparation d'une vente, est un contrat par lequel les parties s'engagent l'une à vendre et l'autre à acheter un bien pour un prix déterminé. Il y a donc, consentement réciproque sur le contrat envisagé, la vente. Aussi, l'article 1589, alinéa 1<sup>er</sup>, du Code civil dispose que « la promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix ». Dès lors que la promesse de vente rassemble tous les éléments de la vente, l'autonomie de la promesse synallagmatique est refusée par l'article 1589 du Code civil : la promesse de vente est une vente. La promesse synallagmatique est donc utilisée lorsque tous les éléments nécessaires à la formation de la vente ne sont pas réunis : la chose par exemple ou bien le prix et surtout en tant que contrat préparatoire, assorti de conditions suspensives, dont l'obtention d'un crédit ou d'une autorisation quelconque, ou d'un terme. Une telle promesse comporte, alors, une obligation spécifique de solliciter l'autorisation administrative en question ou de signer l'acte authentique.

En dehors de ces hypothèses, l'article 1589 du Code civil retrouve toute son autorité, la promesse de vente est une vente, assortie de condition ou d'un terme. Très souvent et comme dans l'hypothèse précédente, ces conditions consistent en l'obtention d'une autorisation administrative ou d'un prêt<sup>150</sup> et un terme repose fréquemment sur la signature de l'acte authentique. Le compromis n'existe alors pas véritablement, c'est en fait la vente elle-même qui fait l'objet du compromis ; seule son exécution est repoussée à la réalisation des conditions ou à la survenance du terme.

**114. Exécution forcée, signature de l'acte authentique.** Lorsque le compromis assure que la formation de la vente est retardée au jour de la signature de l'acte

---

<sup>150</sup> Sur l'implication de la loi Scrivener, v. ss 415 s.

authentique réitérant la vente ou que la vente est formée mais son exécution est repoussée au même acte (hypothèse qui vaut également pour une promesse unilatérale de vente après levée de l'option), la question se pose de savoir quelles sont les conséquences d'un refus du vendeur de procéder à cette signature (indépendamment de l'hypothèse dans laquelle les parties se sont contractuellement réservé le droit de s'y soustraire par une faculté de dédit ou la stipulation d'arrhes).

La jurisprudence admet qu'il n'est pas possible de refuser de signer l'acte authentique dès lors que l'acte comporte les éléments essentiels à la formation de la vente (chose et prix) et, estime la Cour de cassation, qu'aucune circonstance n'est « de nature à démontrer que les parties avaient fait de la réitération par acte notarié un élément constitutif de leur consentement<sup>151</sup> ». Par conséquent, deux situations s'opposent et qui dépendent de la rédaction de la clause ayant pour objet la réitération de la vente en sa forme authentique<sup>152</sup> :

– ou bien le compromis (ou la vente conditionnelle<sup>153</sup> ou la promesse unilatérale de vente après la levée de l'option) a fait, par une clause, de la réitération de la vente en sa forme authentique un élément de la formation de la vente ; cette réitération est alors l'objet d'une obligation de faire de la promesse : la vente n'est pas formée, seule une obligation de faire n'est pas exécutée et, donc, cette inexécution se résoudra par des dommages et intérêts<sup>154</sup> ;

– ou bien, au contraire, le compromis (ou la vente conditionnelle...) a fait de la réitération de la vente une modalité d'exécution de la vente : la vente est alors formée dans les conditions ordinaires : elle produit ses effets. Mais alors, parce que la promesse s'efface derrière la vente, le refus par le vendeur (le plus souvent) de signer l'acte ne se résout pas en dommages et intérêts ; la vente est conclue, il doit exécuter les obligations qui naissent, notamment celle de réitérer l'acte en sa forme authentique<sup>155</sup>.

Par conséquent, ou bien la réitération par acte authentique est érigée en élément du consentement des parties à la vente, et celle-ci ne sera formée qu'à ce moment et le refus ne se résoudra qu'en dommages-intérêts, ou bien la réitération est une obligation de la vente déjà conclue et un jugement pourra pallier le refus de signer l'acte authentique.

**115. Promesse unilatérale de contracter.** L'article 1124 du Code civil les définit comme « *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*

<sup>151</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 20 déc. 1994, *JCP* 1995. II. 22491, note C. Larroumet, *JCP N* 1996. J. 501, note D. Mainguy.

<sup>152</sup> L'avant-projet de réforme des contrats spéciaux intègre cette distinction (art. 1587-1).

<sup>153</sup> Sous réserve, cependant, que la condition suspensive affectant la vente ne consiste pas en la signature de l'acte notarié en raison de la potestativité qui la menacerait : cf. Civ. 3<sup>e</sup>, 7 juin 1983, *Bull. civ.* III, n° 132 : la vente n'en est pas une et le contrat ne consiste qu'en un simple projet (cf. Ph. Malaurie et L. Aynès, n° 138).

<sup>154</sup> V. Civ. 3<sup>e</sup>, 10 sept. 2013, n° 12-22883, *RDC* 2014. 54, note Ph. Brun.

<sup>155</sup> V. Civ. 3<sup>e</sup>, 19 juin 2012, n° 10-22906, *RDC* 2014. 54, note Ph. Brun.

*consentement du bénéficiaire* ». Le plus souvent, il s'agit d'un contrat *synallagmatique* de promesse *unilatérale* de vente lorsque les deux parties s'engagent à faire quelque chose : le promettant (éventuel futur vendeur) promet de conclure un contrat, ici vendre, au profit de l'autre partie, le bénéficiaire, auquel est conféré le choix d'acheter par la levée d'une option, pendant un certain délai, et inversement, l'autre partie remettra une somme d'argent appelée indemnité d'immobilisation. Plus rarement, une promesse unilatérale de vente peut être l'objet d'un contrat unilatéral de promesse si seul le promettant s'oblige et notamment lorsque le bénéficiaire ne verse aucune indemnité d'immobilisation.

Ce contrat n'est défini par la loi que depuis la réforme de 2016 et, sans doute pour cette raison, fait l'objet, depuis l'arrêt *Cruz* de 1993, d'une tourmente doctrinale importante, dont l'essentiel repose sur la question de sa définition et le reste sur son régime, notamment sur le point de savoir si le promettant peut, avant que le bénéficiaire ait fait valoir qu'il optait, « rétracter » (l'article 1124, alinéa 2, du Code civil évoque une « révocation », pour la proscrire) sa promesse sans subir une exécution forcée en nature du contrat promis.

En premier, la promesse unilatérale est un contrat, un contrat de promesse unilatérale de contrat (éventuellement de vente), elle n'est pas un acte unilatéral. Elle se distingue, en principe, d'une simple offre.

**116. Formation de la promesse, Indemnité d'immobilisation.** Le bénéficiaire d'une promesse unilatérale de contracter verse très souvent une somme d'argent destinée à payer le prix de la réservation, une indemnité d'immobilisation : la promesse est alors un contrat synallagmatique et à titre onéreux : un contrat synallagmatique de promesse unilatérale de vente. À défaut d'indemnité d'immobilisation et donc d'obligation à la charge du bénéficiaire, il s'agit d'un contrat unilatéral de promesse unilatérale de vente.

Si le bénéficiaire lève l'option, la vente est conclue et l'indemnité d'immobilisation s'impute sur le prix. Si, au contraire, le bénéficiaire ne lève pas l'option, il perd l'indemnité, l'autre la conserve<sup>156</sup>. Deux difficultés s'ajoutent.

En premier lieu, se pose la question de savoir si l'indemnité d'immobilisation doit être rapprochée d'institutions voisines telles que le dédit ou la clause pénale. Du dédit, l'indemnité se distingue en ce qu'elle est versée pour prix de la réservation ou de l'exclusivité consentie<sup>157</sup> et, donc, du temps accordé au

<sup>156</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 11 mai 2004, *RDC* 2004. 972, obs. F. Collart Dutilleul, à propos d'une d'indemnité versée à titre de « dépôt de garantie ».

<sup>157</sup> L'avant-projet de réforme des contrats spéciaux propose ainsi un article 1590 qui disposerait que : « Une somme peut être convenue dans la promesse unilatérale de vente, en contrepartie de l'exclusivité consentie au bénéficiaire. Elle est acquise au promettant si le bénéficiaire choisit de ne pas se porter acquéreur. Elle est déduite du prix de vente dans le cas contraire. Sauf clause contraire, cette somme n'est pas due en cas de conclusion de la vente. Quand le montant de la somme convenue porte une atteinte manifestement excessive à la liberté du bénéficiaire de ne pas se porter acquéreur, la promesse unilatérale est requalifiée en une vente assortie d'une clause de dédit ».

bénéficiaire pour ne pas conclure définitivement la vente, ne pas acquérir. À l'inverse, le dédit permet au contractant d'un contrat déjà conclu de se dédire, en versant le dédit<sup>158</sup>. De la clause pénale également, l'indemnité d'immobilisation diffère. L'intérêt du rapprochement est la faculté de révision judiciaire de la clause pénale ouverte par l'article 1231 du Code civil. La clause pénale est, cependant, un mécanisme permettant la fixation conventionnelle de dommages et intérêts en cas d'inexécution d'une obligation alors que l'indemnité d'immobilisation n'a pas cette nature de sanction<sup>159</sup>. En revanche, le montant de l'indemnité d'immobilisation n'est pas sans incidence. Ainsi, plus le montant est élevé et plus le bénéficiaire est incité à acheter. La jurisprudence admettait depuis un arrêt du 20 novembre 1962<sup>160</sup> que la promesse, unilatérale, devient synallagmatique. On pourrait se demander, si le bénéficiaire refuse d'acquiescer, perdant l'indemnité, si celle-ci, qui apparaîtrait davantage comme une sanction, ne doit pas être qualifiée de clause pénale, éventuellement réductible. Si en revanche le bénéficiaire verse une indemnité d'éviction presque égale au prix de vente, la promesse demeure unilatérale si le bénéficiaire dispose toujours d'une option réelle<sup>161</sup>. Il en résulte que l'existence d'une exigence de versement, quelle que soit son appellation (sauf à ce qu'il s'agisse d'une clause pénale), d'une somme d'argent en contrepartie de la conclusion d'une promesse a bien pour fonction de permettre de se dédire de son engagement et n'est pas, en tant que telle, une clause pénale, ce qui permet de se demander si depuis un arrêt du 1<sup>er</sup> décembre 2010<sup>162</sup>, la jurisprudence n'est pas discrètement revenue sur sa solution de 1962. En second lieu, la question s'est posée de savoir si le montant de l'indemnité ne devait pas être calculé au prorata de la durée de la réservation, en sorte que si le bénéficiaire renonce à acheter pendant le délai d'option, il pourrait récupérer une partie de l'indemnité. La Cour de cassation l'admit un temps<sup>163</sup> pour finalement le rejeter car l'indemnité d'immobilisation est le prix de la réservation, qui ne se découpe pas, et non une sorte de prix de location<sup>164</sup>.

**117. Conditions de validité, article 1589-2 du Code civil.** Les conditions de fond de la promesse tiennent à ce que le contrat de promesse de vente se transformera en vente dès la levée de l'option par le bénéficiaire. Aussi, les éléments essentiels de la vente doivent être réunis, la chose et le prix doivent être déterminés selon les exigences propres à la vente ; c'est d'ailleurs une exigence reprise dans la définition proposée par l'article 1124 du Code civil. C'est également la raison

<sup>158</sup> L. Boyer, « La clause de dédit », *Mélanges P. Raynaud*, Dalloz, 1985, p. 41.

<sup>159</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 5 déc. 1984 (2 arrêts), *D.* 1985. 544, note F. Bénac-Schmidt ; *JCP* 1986. II. 20555, note G. Paisant ; *RTD civ.* 1985. 372, obs. J. Mestre ; 592, obs. Ph. Rémy.

<sup>160</sup> Com. 20 nov. 1962, *D.* 1963. 3 ; Com. 8 nov. 1972, *Bull. Civ.* IV, n° 280, Com. 13 févr. 1978, *Bull. civ.* IV, n° 60.

<sup>161</sup> Com. 9 janv. 1991, *D.* 1991. 481, note G. Paisant, Com. 18 janv. 2011, *RDC* 2011. 812, obs. Y.-M. Laithier, *RTD civ.* 2011. 122, obs. B. Fages.

<sup>162</sup> Civ. 1<sup>re</sup>, 1<sup>er</sup> déc. 2010, *RDC* 2011. 420, obs. Y.-M. Laithier.

<sup>163</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 5 déc. 1984, préc.

<sup>164</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 10 déc. 1986, *JCP* 1987. II. 20857, note G. Paisant ; Civ. 3<sup>e</sup>, 28 mars 1990, *D.* 1991. 187, note R. Cabrillac.

pour laquelle la capacité et le pouvoir du promettant s'apprécient dès la conclusion de la promesse. En revanche, ceux du bénéficiaire s'apprécient au moment de la levée d'option.

Surtout, la promesse de vente, contrat consensuel, est soumise à une règle fiscale, une condition de forme, très importante. Selon l'article 1589-2 du Code civil, qui a repris l'article 1840 A du Code général des impôts, la promesse de vente doit, à peine de nullité absolue, être enregistrée dans les dix jours de sa formation, lorsqu'elle porte sur un immeuble ou sur un fonds de commerce à peine de nullité de la promesse<sup>165</sup>.

L'objectif poursuivi par ce texte est de lutter contre la fraude fiscale qui aurait consisté pour un intermédiaire à se faire consentir une promesse de vente occulte dont il cède le bénéfice à un nouveau bénéficiaire. En fait, loin de réaliser cet objectif, ce texte est surtout utilisé par le bénéficiaire de mauvaise foi qui, désireux de ne plus acheter, chercherait, par la sanction de la nullité absolue, à récupérer l'indemnité d'immobilisation. C'est pourquoi la jurisprudence tendait parfois à interpréter de manière restrictive ce texte, par exemple à travers la qualification de promesse unilatérale, pour proposer celle de promesse synallagmatique, qui n'est pas visée par l'article 1589-2 du Code civil<sup>166</sup>. En revanche, la promesse unilatérale de vente qui s'inscrit dans un ensemble contractuel plus vaste<sup>167</sup>, ou bien dans un autre contrat spécial<sup>168</sup>, échappe à l'obligation fiscale.

Des règles spécifiques du droit de la construction assure la protection de l'acquéreur immobilier consommateur en lui assurant notamment un délai de réflexion de 7 jours soit pour lui permettre de se rétracter (hypothèse de l'acte sous-seing privé : art. L. 271-1, al. 1<sup>er</sup>) soit pour lui permettre de réfléchir (hypothèse de l'acte authentique : art. L. 271-1, al. 3).

## 118. Effets de la promesse unilatérale, situation d'attente, « droit d'option » du

<sup>165</sup> L'enregistrement doit survenir dans les dix jours de la conclusion de la promesse et non dans les dix jours de la levée de l'option : cf. Civ. 3<sup>e</sup>, 10 oct. 1968, *Bull. civ.* III, n° 368, *JCP* 1969. II. 15910, obs. P.L. ; Com. 6 janv. 1970, *JCP* 1970. II. 16240. V. aussi R. Savatier, « Délai d'enregistrement des promesses de vente unilatérales et des cessions de ces promesses », *RTD civ.* 1971. 65.

<sup>166</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 1<sup>er</sup> juill. 1998, *JCP E* 1999. 169, n° 5, obs. Ph. Neau-Leduc et les propos critiques de L. Boyer, v° *Promesse de vente*, *Rép. civ.*, 1990, n° 73 s.

<sup>167</sup> Com. 15 janv. 2002, *Bull. civ.* IV, n° 12, *Deffrénois* 2002. 765, note É. Savaux, *RTD civ.* 2002. 504, obs. J. Mestre et B. Fages, *JCP E* 2003. I. 543, obs. D. Mainguy, imposant cependant l'enregistrement des promesses et censurant l'arrêt d'appel qui avait jugé l'inverse et qui aurait dû rechercher « s'il existait un lien de dépendance nécessaire entre ces diverses obligations réciproques susceptibles de modifier les caractéristiques de la promesse de vente » ; Civ. 3<sup>e</sup>, 26 juin 2002, *Deffrénois* 2003. 1261, note É. Savaux, *RTD civ.* 2003. 77, obs. J. Mestre et B. Fages, *JCP E* 2003. I. 543, obs. D. Mainguy ; Civ. 3<sup>e</sup>, 26 mars 2003, *Bull. civ.* III, n° 71, *D.* 2003. 2241, note P. Lipinski, *Deffrénois* 2003. 841, note É. Savaux ; Ass. plén. 24 févr. 2006, à paraître au *Bull.* ; Com. 22 nov. 2005, *Bull. civ.* IV, n° 234, pour des promesses croisées d'achat et de vente valant vente.

<sup>168</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 3 nov. 1981, *Bull. civ.* III, n° 173, *JCP* 1982. II. 19867, note E.-M. Bey, *RTD civ.* 1982. 434, note Ph. Rémy (promesse insérée dans un contrat de crédit-bail), Civ. 3<sup>e</sup>, 26 mars 2003, préc. (promesse de vente dans un contrat de transaction).

**bénéficiaire.** Pendant toute la durée de la promesse, promettant et bénéficiaire se trouvent dans une situation d'attente, attente de la réalisation des conditions pour le bénéficiaire, attente de l'exercice de l'option pour le promettant. Le promettant demeure donc titulaire des droits objets du contrat négocié, propriétaire dans le cas d'une promesse de vente, le bénéficiaire ne l'est point encore même si on admet que ce dernier bénéficie d'un « germe de droit » qui lui permet par exemple d'effectuer des mesures conservatoires sur la chose.

Le bénéficiaire de la promesse dispose alors du droit d'opter à tout moment pendant la durée prévue par la promesse. Ce « droit d'option » est considéré par la jurisprudence comme un simple droit personnel, un droit de créance, et non comme un droit réel<sup>169</sup>.

À défaut de lever l'option dans le délai prévu, la promesse cesse de produire ses effets, certainement par caducité<sup>170</sup>.

**119. Obligations du promettant, « révocation » de la promesse.** Pendant cette période d'attente, le promettant est dans une situation ambiguë, cette ambiguïté reposant sur la définition du contrat de promesse et la sanction de l'éventuelle rétractation ou « révocation », terme choisi par l'article 1124 du Code civil, de la promesse par le promettant.

L'article 1124 du Code civil formule désormais une définition claire de la promesse unilatérale de contracter, ainsi que des éléments de son régime. Observons qu'il s'agit de règles nouvelles qui s'inscrivent dans les règles du droit commun des contrats, et non au sein des règles relatives à la vente : ces règles valent donc pour tous les contrats de promesse, pas seulement de promesse de vente.

Ainsi, il 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* » et poursuit en indiquant que « *la révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis* » et enfin que « *le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul* ».

Pour saisir la portée de cette règle, il faut de revenir sur la jurisprudence qui l'a précédée et les enjeux de celle-ci. Certains auteurs estimaient en effet que le promettant est débiteur d'une obligation de ne pas faire : ne rien faire qui puisse

---

<sup>169</sup> Civ. 26 nov. 1935, *DP* 1936. 1. 37, rapp. Pilon. *Adde* : L. Boyer, « Les promesses synallagmatiques de vente », *RTD civ.* 1949. 1 ; I. Najjar, *Le droit d'option, contribution à l'étude du droit potestatif*, LGDJ, 1967. V. ainsi Com. 7 juill. 1949, *Bull.* n° 279, : la créance du bénéficiaire est de nature mobilière même si le contrat définitif porte sur un droit réel immobilier mais *contra* Civ. 3<sup>e</sup>, 12 janv. 1994, *D.* 1995. 52, note F. Macorig-Venier, validant la conclusion par le bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente portant sur un immeuble d'un bail commercial avec un tiers car le bénéficiaire avait été placé « en possession réelle » et bénéficiait de ce fait, « d'un droit de caractère immobilier ».

<sup>170</sup> Civ. 1<sup>re</sup>, 8 oct. 2003, *CCC* 2004. 3, obs. L. Leveneur.

empêcher le bénéficiaire de lever l'option qu'il a réservée à ce dernier<sup>171</sup>, l'intérêt étant que, en ce cas, le bénéficiaire pourrait obtenir la destruction du contrat conclu avec un tiers sur le fondement de l'article 1222, alinéa 2, du Code civil. Pour d'autres, ce serait une obligation de donner<sup>172</sup>, permettant cette fois une exécution forcée en nature sans difficulté, solution critiquée car elle ferait de la promesse une sorte de « demi-vente ». Pour d'autres encore il pourrait s'agir d'une obligation de faire : maintenir son offre au profit du bénéficiaire, solution que la jurisprudence a retenue. Cette question était déduite de la solution jurisprudentielle donnée au problème de l'exécution forcée en nature, éventuelle, de la promesse de contracter, alors que le promettant s'y refuse, pendant le temps d'efficacité de celle-ci, c'est-à-dire avant que le bénéficiaire lève l'option, question devenue classique et connue comme le problème de la « rétractation » de la promesse par le promettant<sup>173</sup>.

Or, la Cour de cassation s'est prononcée (à un moment où aucune règle légale n'existait) dans un important arrêt *Cruz* du 15 décembre 1993 en défaveur de toute exécution forcée du promettant : « Les bénéficiaires n'avaient pas déclaré acquérir, l'obligation de la promettante ne constituait qu'une obligation de faire et (...) la levée d'option, postérieure à la rétractation de la promettante, excluait toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir<sup>174</sup> ». Pour la Cour de cassation, la rétractation par le promettant avant l'échéance de la levée d'option peut utilement s'effectuer et le bénéficiaire n'est créancier que d'une obligation de faire, ce qui l'empêche d'obtenir exécution forcée en nature de la promesse.

À l'inverse, la majorité de la doctrine considérait que le promettant a engagé son consentement à la vente en concluant cette promesse en sorte que, à la différence de la simple offre de vendre, le promettant ne pourrait rétracter sa promesse : « Le promettant s'étant d'ores et déjà engagé à vendre à des conditions précises, la réalisation de l'opération ne dépendra plus que de la seule

<sup>171</sup> A. Bénabent, *Les contrats spéciaux*, Montchrestien, n°93 ; F. Collart Dutilleul, *op. cit.*, n°227, A. Terrasson de Fougères, « Sanction de la rétractation du promettant avant levée de l'option par le bénéficiaire d'une promesse de vente », *JCP N* 1995. I. 194. La Cour de cassation a cependant clairement rejeté cette solution, s'agissant des pactes de préférence, dans un arrêt du 10 juillet 2002, Civ. 3<sup>e</sup>, 10 juill. 2002, *JCPG* 2002. Pan. 1396 : « L'article 1143 du Code civil n'est pas applicable à la violation d'un pacte de préférence qui met une obligation de faire à la charge du débiteur ».

<sup>172</sup> P. Bloch, « L'obligation de transférer la propriété dans la vente », *RTD civ.* 1988. 673.

<sup>173</sup> Le tout, pour autant que la promesse contienne un terme, un délai pour opter ; à défaut, le promettant peut rétracter sa promesse et il lui suffit de le signifier (Civ. 3<sup>e</sup>, 25 mars 2009, n° 08-12.237, *RDC* 2009. 995, obs. Y.-M. Laithier), contrairement à la jurisprudence antérieure qui considérait que le promettant devait mettre en demeure le bénéficiaire d'opter ou de renoncer.

<sup>174</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 15 déc. 1993, *D.* 1994. 507, note F. Bénac-Schmidt, *Somm.* 230, obs. O. Tournafond ; 1995. *Somm.* 88, obs. L. Aynès ; *JCP N* 1995. J. 31, note D. Mazeaud ; *Defrénois* 1994. 35845, obs. Ph. Delebecque, *RTD civ.* 1994. 588, obs. J. Mestre. *Adde* : A. Terrasson de Fougères, « Sanction de la rétractation de promettant avant la levée de l'option », *JCP N* 1995. I. 194 ; F. Collart Dutilleul, « Les contrats préparatoires à la vente d'immeuble, les risques de désordre », *Dr. et patr.* déc. 1995. 58 ; D. Stapylton-Smith, « La promesse unilatérale de vente a-t-elle encore un avenir ? », *AJPI* 1996. 568, R.-N. Schütz, « L'exécution des promesses de vente », *Defrénois* 1999. 37021.

volonté du bénéficiaire<sup>175</sup> ». Appuyant ce raisonnement, la doctrine majoritaire considère que cet engagement est irrévocable et qu'il vaut consentement *au contrat de vente promis* (pas seulement au contrat de promesse), une sorte de « demi »-consentement, irrévocable, à la vente qui n'attendrait plus que le consentement, via l'option du bénéficiaire. Dans cette hypothèse, la sanction de pareille rétractation devrait logiquement consister en l'exécution forcée de la promesse unilatérale de vente, par l'exigence du maintien du consentement, et non la solution prétorienne « classique » – certains diront laxiste – consistant en la simple allocation de dommages et intérêts au profit du bénéficiaire déçu.

La doctrine majoritaire a, dès lors, très largement contesté la solution de 1993 et ce, de manière continue. En effet, une obligation de faire, telle que dégagée par la Cour de cassation, n'est en principe pas susceptible d'exécution forcée, de telle manière que la plupart des auteurs considèrent que l'obligation du promettant ne s'exprime pas dans une obligation de faire. Ensuite, le principe même d'une « rétractation » a été critiqué. La promesse de vente est un contrat et, aux termes de l'article 1193 (ex-art. 1134, al. 2) du Code civil, tout contrat est en principe irrévocable et la rupture unilatérale du contrat n'est pas possible, sauf clause à cet effet ou à considérer la résiliation unilatérale comme fautive. Par conséquent, la doctrine considère que le promettant a déjà, par la promesse, donné son consentement à la vente puisque la levée de l'option par le bénéficiaire formera la vente. Le promettant ne peut rétracter son consentement et le bénéficiaire peut, dans le délai, lever l'option, formant ainsi le contrat malgré la rétractation, inopérante, du promettant, assurant ainsi moins l'exécution forcée de la promesse que le maintien forcé du consentement du promettant. C'est donc par la considération de l'effet obligatoire de la promesse elle-même, indépendamment de ses obligations : « Le promettant n'est pas dans la situation d'un débiteur mais (...) il est, plus fondamentalement, tenu par le contrat<sup>176</sup> ».

Inversement, il paraît difficile de forcer le consentement d'un contractant. La jurisprudence admet, ainsi, que nul ne peut être forcé de demeurer dans les termes d'un contrat. La résiliation unilatérale, irrégulière donc, d'un contrat produit effet, mais en engageant la responsabilité du contractant fautif. Aussi, que la Cour de cassation décèle ou non une obligation de faire, celle de maintenir son offre par le promettant, on pourrait toujours concevoir que le promettant puisse résilier unilatéralement, mais fautivement, le contrat de promesse (du moins jusqu'à la levée d'option)<sup>177</sup>, à moins de s'engager vers une

<sup>175</sup> F. Terré, Ph. Simler et Y. Lequette, *Les obligations*, 9<sup>e</sup> éd., 2004, n° 191 ; v. aussi J. Raynard et J.-B. Seube, *Contrats spéciaux*, n° 58, Ph. Malaurie, L. Aynès et P.-Y. Gautier, *Les contrats spéciaux*, n° 111 ; A. Bénabent, *Les contrats spéciaux*, n° 85, C. Paulin, « Promesse et préférence », in « La négociation du contrat », *RTD civ.* 1998. 511.

<sup>176</sup> P. Ancel, « Force obligatoire et contenu obligationnel du contrat », *RTD civ.* 1999. 771, spéc. n° 21 ; R.-N. Schütz, « L'exécution des promesses de vente », art. cit. n° 10-11 ; Ph. Brun, « Le droit de revenir sur son engagement », in « Que reste-t-il de l'intangibilité des conventions ? », *Dr. et patr.* mai 1998, n° 60, p. 78.

<sup>177</sup> En ce sens, D. Mainguy, « L'efficacité de la rétractation de sa promesse par le promettant », *RTD civ.* 2004. 1 ; F. Bellivier et Ruth Sefton-Green, « Force obligatoire et exécution en nature du contrat en droits français et anglais : bonnes et mauvaises surprises du comparatisme »,

conception plus objective du contrat et, admettre, comme le droit allemand, un maintien forcé de l'engagement du promettant. En outre, certains auteurs souhaitant le maintien de la solution jurisprudentielle soutiennent que la rétractation de la promesse de contracter doit pouvoir s'analyser comme une simple résiliation d'un contrat, de promesse, dont l'objet n'est pas une vente ou une demi-vente, mais le seul engagement de promesse. Enfin, des arguments économiques sont parfois apportés au soutien de cette analyse, dans la mesure où on imagine que le promettant rétracte sa promesse pour vendre à un tiers qui propose une somme supérieure à celle attendue du bénéficiaire, ce qui valide les principes de valorisation maximale d'une chose. La Cour de cassation a d'ailleurs maintenu sa jurisprudence, dans un arrêt du 26 juin 1996<sup>178</sup>. Le résultat de ces arrêts est que le promettant peut rétracter sa promesse tant que le bénéficiaire ne l'a pas acceptée, comme il pourrait rétracter son offre, sauf aménagement contractuel, devenu fréquent pour interdire conventionnellement la rétractation par le promettant et favoriser l'exécution forcée<sup>179</sup> ou pour enchérir la rétractation par une clause pénale.

Pourtant la Cour s'est à nouveau prononcée dans le même sens dans un arrêt du 11 mai 2011<sup>180</sup> dans un sens voisin de l'arrêt de 1993 : « En application des articles 1101 et 1134 du Code civil, la levée de l'option par le bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente postérieurement à la rétractation du promettant exclut toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir et la possibilité d'obtenir la réalisation forcée de la vente ». L'arrêt validait ainsi l'analyse selon laquelle le contrat de promesse n'a pas pour objet le

---

*Mélanges J. Ghestin*, LGDJ, 2000, p. 91, D. Stapyron-Smith, « La promesse unilatérale de vente a-t-elle encore un avenir ? », art. cit., M. Fabre-Magnan, « Le mythe de l'obligation de donner », *RTD civ.* 1996. 85 et spéc. n° 17.

<sup>178</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 26 juin 1996, *Bull. civ.* III, n° 165, *Defrénois* 1996. 36434, obs. D. Mazeaud, *RJDA* 1996. 636, rapp. D. Pronier, *LPA* 30 mai 1997, p. 27, note B. Bévière : « La cour d'appel (a) exactement retenu que tant que les bénéficiaires n'avaient pas déclaré acquérir, l'obligation de la promettante ne constituait qu'une obligation de faire et que la levée d'option, postérieure à la rétractation de la promettante, excluait toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir ».

<sup>179</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 27 mars 2008, *JCP* 2008. II. 10147, note G. Pillet, *D.* 2008. 2973, note S. Amrani-Mekki, *RDC* 2009. 143, obs. Ph. Brun ; 2008. 1239, obs. F. Collart Dutilleul : « si les parties à une promesse unilatérale de vente étaient libres de convenir que le défaut d'exécution par le promettant de son engagement de vendre pouvait se résoudre en nature par la constatation judiciaire de la vente, force était de relever que les actes conclus entre la société Foncière Costa et la société Ogic n'avaient pas stipulé que l'inexécution par la société Foncière Costa de sa « promesse ferme » et de son « engagement ferme et définitif » de vendre se résoudrait par une autre voie que celle prévue à l'article 1142 du Code civil ».

<sup>180</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 11 mai 2011, n° 10-12.875 : *D.* 2011. 1457, note D. Mazeaud, et 1460, note D. Mainguy ; *JCP N* 2011. 1163, rapp. G. Rouzet ; *LEDC* juill. 2011. 1, obs. G. Pillet ; *adde* : Y. Paclot et E. Moreau, « L'inefficacité de la rétractation de la promesse unilatérale de vente » : *JCP* 2011. 736 ; N. Molfessis, « De la prétendue rétractation du promettant dans la promesse unilatérale de vente ou pourquoi le mauvais usage d'un concept inadapté doit être banni », *D.* 2012. 231 ; D. Mainguy, « À propos de "l'affaire de la rétractation de la promesse unilatérale de vente" », *JCP G* 2012. 808 ; comp. Com. 13 sept. 2011, n° 10-19.526 (reproduisant la solution de la Civ. 3<sup>e</sup>) et Civ. 3<sup>e</sup>, 6 sept. 2011, n° 10-20.362 (contre cette solution).

consentement déjà donné à la vente et excluait l'exécution forcée en nature<sup>181</sup> du contrat. Le changement, dans l'arrêt de 2011, tient à ce que ce n'est plus une obligation du promettant qui est en jeu, mais le contrat promis, tout entier, et donc, une question d'exécution forcée du contrat (C. civ., ex-art ; 1184, art. 1226) et non d'une obligation (C. civ., ex-art. 1142, art. 1217). Or, la Cour de cassation rejette ce débat en considérant, de manière radicale, que la rétractation, par le promettant, du contrat de promesse de vente, fait obstacle à la formation de la vente, et par-là même, à son exécution forcée.

L'article 1124 du Code civil, alinéa 2, semblait alors renverser cette solution<sup>182</sup>. En effet, il affirme que « la révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis », ce qui semble, à première vue, laisser entendre que la révocation est écartée, inefficace, laissant place à la formation du contrat promis et rendant alors possible l'exécution forcée en nature de la promesse.

La plupart des auteurs affirment que cette solution est acquise, ce qui supposerait que l'exécution forcée en nature d'une promesse soit réellement possible, alors même que la définition de la promesse ne considère pas que la promesse engage le promettant, notamment dans une promesse de vente, comme s'il avait déjà donné son consentement au contrat promis, que l'exécution forcée des contrats serait possible selon l'article 1226 du Code civil, et surtout qu'il en résulterait une atteinte considérable à la liberté de ne plus contracter, formulée pourtant en principe par l'article 1102, atteinte qui mériterait au moins d'être mesurée à l'aune d'un critère de proportionnalité<sup>183</sup>. Or, l'article 1124, s'il précise que la rétractation ne fait pas obstacle à la formation du contrat promis, il n'évoque pas expressément que l'exécution forcée en nature s'impose. Cette absence renvoie donc à l'appréciation générale du juge sur le fondement de l'article 1226 du Code civil, qui ne change pas grand-chose par rapport à l'ancien article 1184 du Code civil, de telle manière que la jurisprudence ancienne a pu perdurer<sup>184</sup> jusqu'à un important arrêt du 23 juin 2021<sup>185</sup> qui

<sup>181</sup> V. depuis Civ. 3<sup>e</sup>, 12 juin 2013, n° 12-19.105.

<sup>182</sup> L'avant-projet de réforme des contrats spéciaux comporte d'ailleurs de nombreux ajouts visant à renforcer le cas des promesses unilatérales de vente (art. 1587 à 1591).

<sup>183</sup> Sur l'inconstitutionnalité de l'article 1124 du Code civil : cf. M. Fabre-Magnan, « De l'inconstitutionnalité de l'exécution forcée des promesses unilatérales de vente. Dernière plaidoirie avant adoption du projet de réforme du droit des contrats », D. 2015. 826 ; J. Rochfeld, « Les droits potestatifs accordés par le contrat », *Mélanges J. Ghestin*, LGDJ, 2001, p. 747, mais Civ. 3<sup>e</sup>, 17 oct. 2019, n°19-40.028, *JCP* 2020. 446, note I. Najjar ; *AJ contrat*, 2019. 550, obs. M. Lagelée-Heymann ; *RTD civ.* 2019. 851, obs. H. Barbier, refusant de transmettre une QPC en ce sens : car « celle-ci ne présente pas un caractère sérieux dès lors que, selon l'article 1124, alinéa 1<sup>er</sup>, du code civil, dans une promesse unilatérale de vente, le promettant donne son consentement à un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire, de sorte que la formation du contrat promis malgré la révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter ne porte pas atteinte à la liberté contractuelle et ne constitue pas une privation du droit de propriété ».

*Adde* : A. Gailliard, « Atteinte à la liberté contractuelle et exécution forcée d'une promesse unilatérale de vente », D. actu., 3 déc. 2019.

remet, partiellement mais en tout cas sur le principe, la jurisprudence *Cruz* de 1993. L'arrêt considère en effet que l'exécution forcée de la promesse unilatérale de vente, malgré la rétractation par le promettant avant la levée d'option, permet d'exercer cette option (c'est la solution de l'article 1124), est possible du moins « lorsqu'elle est possible », ce qui n'est pas la moindre des limites, notamment lorsque la rétractation a été réalisée par la vente du bien à un tiers, auquel cas il faudrait alors obtenir la nullité de cette vente tierce, ce qui n'est pas une mince affaire.

Ce qui est en jeu est bien plus important que le seul sort de la promesse unilatérale de contracter, mais bien celui, général, de savoir si un engagement peut, ou non être licitement rétracté, ou bien si cette rétractation est « nulle », car illicite<sup>186</sup>, facilitant alors l'exécution forcée, en nature, d'un contrat, n'importe quel contrat.

L'enjeu porte sur les contrats de promesse de *vente d'immeuble*, alors que la jurisprudence admet des clauses facilitant l'action du promettant. La jurisprudence, avant 2021, validait de clause imposant le promettant à subir une

<sup>184</sup> Cf. Civ., 3<sup>e</sup>, 6 déc. 2018, n°17-21.170, n°17-21.171, *D.* 2019. 298, note Ph. Brun ; p. 301, note M. Mekki, *JCP G* 2019. 408 ; *JCP E* 2019. 1109, note D. Mainguy ; *RTD civ.* 2019. 317, obs. H. Barbier ; *RTD com.* 2019. 398, obs. A. Lecourt ; *CCC* 2019, n° 39, obs. L. Leveneur ; *RDC* 2019. 22, obs. Y.-M. Laithier, à propos de l'effet dans le temps de la réforme de la Cour de cassation, qui lui permet de réitérer la solution de 2011...

<sup>185</sup> Cass. 3<sup>e</sup> civ., 23 juin 2021, n° 20-17.554, *D.* 2021, p. 1574, note L. Molina ; *JCP G* 2021, 787, n° 1, obs. G. Loiseau ; *CJP E* 2022, 1468, note D. Mainguy ; *JCP N* 2021, n° 27, 1252, note Ph. Pierre et avis Ph. Brun ; *Contrats, conc.consom.* 2021, comm. 147, note L. Leveneur ; *Dr. sociétés* 2021, étude 12, note S. Castagné ; *Dr. sociétés* 2021, comm. 116, note R. Mortier. - Adde I. Najjar, « Promesse de vente : un régime juridique désormais unifié » : *JCP G* 2021, 858. L'arrêt de 2021 constitue la suite de celui du 6 décembre 2018 : « 9 (...) à la différence de la simple offre de vente, la promesse unilatérale de vente est un avant-contrat qui contient, outre le consentement du vendeur, les éléments essentiels du contrat définitif qui serviront à l'exercice de la faculté d'option du bénéficiaire et à la date duquel s'apprécient les conditions de validité de la vente, notamment s'agissant de la capacité du promettant à contracter et du pouvoir de disposer de son bien. 10. Par ailleurs, en application de l'article 1142 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance du 10 février 2016, la jurisprudence retient la faculté pour toute partie contractante, quelle que soit la nature de son obligation, de poursuivre l'exécution forcée de la convention lorsque celle-ci est possible (1<sup>re</sup> Civ., 16 janv. 2007, pourvoi n° 06-13.983, *Bull.* 2007, I, n° 19). 11. Il convient dès lors d'apprécier différemment la portée juridique de l'engagement du promettant signataire d'une promesse unilatérale de vente et de retenir qu'il s'oblige définitivement à vendre dès la conclusion de l'avant-contrat, sans possibilité de rétractation, sauf stipulation contraire. 12. La cour d'appel a relevé que, dans l'acte du 1<sup>er</sup> avril 1999, Mme R. avait donné son consentement à la vente sans restriction et que la levée de l'option par les bénéficiaires était intervenue dans les délais convenus. 13. Ayant retenu à bon droit que la rétractation du promettant ne constituait pas une circonstance propre à empêcher la formation de la vente, elle en a exactement déduit que, les consentements des parties s'étant rencontrés lors de la levée de l'option par les bénéficiaires, la vente était parfaite ». V. aussi Cass. com. 15 mars 2023, n° 21-20.399, *D.* 2023, p. 985, note S. Tisseyre, *D.* 2023, p. 1922, note E. Lamazerolles, *D. actu.* 21 mars 2023, obs. C. Hélaine. V. aussi C. François, « Utiles précisions de la chambre commerciale quant au revirement abandonnant pour le passé la jurisprudence *Consorts Cruz* », *Gaz. Pal.* 2023, n° 15, p. 18. V. encore Civ. 3<sup>e</sup>, 20 oct. 2021, n° 20-18.514, *D.* 2022, p. 310, obs. R. Boffa et M. Mekki, *R. tdciv.*, 2022, p. 112, obs. H. Barbier (application aux promesses unilatérales sans délai d'option).

<sup>186</sup> Comp. S. Mirabail, *La rétractation en droit privé français*, LGDJ, 1997.

action en exécution forcée en nature<sup>187</sup>, ce qui pourrait désormais s'effectuer en sens inverse. Bien d'autres aménagements favorables au promettant pourraient être envisagés comme l'insertion de clauses pénales ou de clauses d'astreinte d'immeuble. Il porte également sur les contrats financiers, en général fondé sur des « options » qui ne sont jamais que des promesses, où de telles clauses sont permanentes, permettant la « liquidation » d'une « position » lorsque l'inexécution d'une « promesse » (« position ») est constatée une fois passé un court délai (de quelques jours) ou les contrats de cession de titres de société, notamment lorsqu'il s'agit d'une cession de « contrôle ». Nulle indemnité ne peut, effectivement, compenser la perte d'une opportunité d'acquisition, et certaines pertes d'opportunité sont plus durement vécues, à la fois pour le bénéficiaire évincé (le bénéficiaire d'une promesse de cession de titres, ou d'une belle maison) et pour l'ordre juridique lui-même dans laquelle une telle promesse s'insère (contrats financiers).

Ce qui choquait précisément, dans la jurisprudence d'avant 2021, et qui justifiait les oppositions, parfois radicales, qui s'expriment en doctrine, c'est ainsi la possibilité qui semble être laissée au promettant de se rétracter, soit par caprice soit, plus sûrement, parce qu'il peut conclure un contrat avec un tiers, plus profitable pour lui, alors que le bénéficiaire ne peut obtenir que des dommages et intérêts symboliques, dans la mesure où le bénéficiaire peut reporter son choix sur un autre objet substituable. La « faute lucrative » du promettant serait ainsi promue, sauf, à supposer que lorsque la jurisprudence de 2011 se maintient, c'est-à-dire lorsque la chose objet de la promesse n'est pas ou plus disponible entre les mains du promettant, à ce que la jurisprudence sanctionne sévèrement, par des dommages et intérêts appropriés, l'inexécution du contrat de promesse au profit du bénéficiaire, sur la base d'un préjudice qui pourrait ne pas être la perte de chance de conclure le contrat, mais un préjudice de frustration par exemple.

**120. Obligations du promettant, cession du bien à un tiers.** Par ailleurs, le promettant ne peut pas disposer du bien objet de la promesse, interdiction qui n'est pas sans poser quelques difficultés, outre le fait que cette hypothèse est voisine de la précédente. Si le promettant vend, à meilleur prix on imagine, le bien à un tiers malgré la promesse, il engagerait sa responsabilité contractuelle à l'égard du bénéficiaire. Mais ce dernier pourrait-il demander l'annulation de la vente consentie par le promettant au tiers au mépris de son droit issu de la promesse ? Avant la réforme de 2016, cette possibilité était limitée. Le bénéficiaire ne disposait en effet que d'un droit personnel contre le promettant et non d'un droit réel sur ce bien. Aussi n'avait-il guère de moyen pour défendre son droit. Tout au plus ceux offerts par les règles de la responsabilité ou de l'action paulienne de l'article 1341-2 (ex-art. 1167) du Code civil. Si le tiers connaissait l'existence de la promesse, il a commis une faute en acquérant ce bien qui pourrait justifier que le juge prononce l'inopposabilité de l'acquisition à

<sup>187</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 27 mars 2008, n° 07-11.721, *JCP* 2008, G, II, 10147, note G. Pillet ; *RDC* 2008. 734 note D. Mazeaud ; *RTD civ.* 2008. 475, obs. B. Fages.

l'égard du bénéficiaire de la promesse plutôt que de choisir un mode de réparation par l'allocation de dommages et intérêts. Observons que le fait de publier la promesse à la conservation des hypothèques ne change rien à cette solution : le tiers n'est pas de ce fait censé la connaître puisqu'aux termes des règles de la publicité foncière, il ne s'agit que d'une inscription facultative. Ici encore, ce raisonnement était suspendu à l'éventuelle extension de l'arrêt du 26 mai 2006 (v. ss 81). Or, c'est précisément la solution que promeut l'article 1124, alinéa 3, du Code civil en précisant que « le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul ». Est nul le contrat conclu avec le tiers, ce qui devrait permettre alors au promettant de redevenir propriétaire ; ce faisant, à supposer que l'exécution forcée en nature d'une promesse de contracter soit possible, le bénéficiaire devrait pouvoir obtenir satisfaction.

**121. Dénouement de la promesse : Levée de l'option.** Le bénéficiaire peut, jusqu'à l'expiration du délai fixé dans le contrat de promesse, lever l'option.

Il peut, en premier lieu, choisir de ne pas lever l'option, de façon expresse, en renonçant à la promesse ou, simplement, en gardant le silence pendant tout ce délai. La promesse prend alors fin, par caducité<sup>188</sup>. Le promettant retrouve sa liberté et il conserve l'indemnité d'immobilisation, versée comme prix de la réservation par le bénéficiaire. On aurait pu estimer que le promettant s'est enrichi sans cause, pour obtenir restitution de l'indemnité. Ce serait se leurrer sur le fondement de cette indemnité : non une clause pénale ou un dédit mais le prix de la réservation.

Il peut, surtout, lever l'option manifestant par là son consentement à la vente que la promesse prépare. C'est alors à ce moment que la capacité et le pouvoir du bénéficiaire ou de son successeur seront examinés puisque c'est à ce moment qu'il s'engage véritablement. C'est aussi à cette date que l'évaluation de l'immeuble est mesurée afin d'envisager une éventuelle rescision pour lésion.

Acte unilatéral, la levée de l'option n'est soumise à aucune forme particulière, à moins que la promesse ait fixé par une clause une exigence particulière (par exemple une levée d'option par lettre recommandée) comme c'est souvent le cas<sup>189</sup>.

### \*\*\* *Les pactes de préférence*

**122. Définition.** Le pacte ou accord de préférence, ignoré du Code civil<sup>190</sup> jusqu'à la réforme du droit des contrats de 2016<sup>191</sup>. L'article 1123 du Code civil propose

<sup>188</sup> Par conséquent, la levée tardive de l'option est sans effet : Civ. 1<sup>re</sup>, 8 oct. 2003, CCC 2004. 3, obs. L. Leveneur.

<sup>189</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 7 janv. 1987, *Bull. civ.* III, n° 7.

<sup>190</sup> Mais comp. CPI, art. L. 132-4, s'agissant des formules de préférence dans des contrats d'édition conclu avec un auteur (CPI, art. L. 132-4) et encore, pour limiter à cinq le nombre d'œuvre futures réservées avec un éditeur.

<sup>191</sup> L'avant-projet de réforme des contrats spéciaux intègre deux dispositions nouvelles, l'une concernant le prix d'un pacte ou la question de sa durée (art. 1586) et l'autre concernant

une définition correspondant à sa description usuelle : « 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. »

Le pacte de préférence présente également des similitudes avec les contrats de promesse : il est un contrat de réservation qui est utilisé essentiellement pour préparer une vente et surtout une vente d'immeuble, une cession de fonds de commerce ou de droits sociaux, voire de contrat<sup>192</sup>. Ces pactes de préférence sont, d'ailleurs, fréquemment insérés dans d'autres contrats : dans un contrat de bail, au profit du locataire, dans une vente, pour un objet accessoire ou voisin.

Une personne, le promettant, réserve à son partenaire, le bénéficiaire, la priorité de l'offre de conclusion d'une vente future, pour le cas où il déciderait de la vendre. Rien n'est assuré : le promettant n'est pas certain de se décider à proposer le contrat, le bénéficiaire pas certain donc, de le conclure et le contenu du contrat n'est pas définitivement arrêté.

Il s'agit, donc, d'une priorité d'acquisition éventuelle accordée à une personne. Là réside, d'ailleurs, la principale différence entre le pacte de préférence et la promesse unilatérale de vente. Où le premier nécessite, pour que la vente soit effectivement conclue, un nouvel accord émanant tant du promettant que du bénéficiaire, la seconde se suffit de l'accord du bénéficiaire seul, par la levée de l'option, le promettant. En outre, le prix de vente n'est généralement pas encore fixé dans le pacte de préférence.

**123. Conditions.** Le pacte de préférence n'est soumis à aucune autre condition que celles du droit commun des contrats. Une exception peut être identifiée à travers le pacte de préférence portant sur un droit d'auteur réglementé par l'article L. 132-4 du Code de la propriété intellectuelle. Il convient alors que le pacte de préférence porte sur un objet déterminé et pour un acte à venir, également déterminé. Il n'est pas nécessaire que le prix soit déterminé dans le pacte de préférence<sup>193</sup> ou qu'il contienne un délai déterminé pour l'exercice du droit de priorité<sup>194</sup> de telle manière que le pacte peut être conclu pour une durée indéterminée, solution particulièrement dangereuse car le vendeur peut alors être tenu indéfiniment dans la mesure où la prescription ne joue alors pas (*contra non valentem agere non currit praescriptio* : la prescription ne court pas contre celui qui a été empêché d'agir), ou bien pour une durée déterminée, solution plus fréquente.

**124. Effets du pacte de préférence.** Le droit de priorité du bénéficiaire s'analyse en

---

l'exigence d'une « notification » que le promettant doit adresser au bénéficiaire du pacte, solution de bon sens qui pallie quelques défauts de la réforme de 2016.

<sup>192</sup> Civ. 1<sup>re</sup>, 6 juin 2001, *RJDA* 2002. 25, à propos d'un courrier établi entre deux cocourtiers assurant une « priorité de reprise » du contrat par l'un des deux cocontractants au profit de l'autre.

<sup>193</sup> Civ. 1<sup>re</sup>, 6 juin 2001, préc., Civ. 3<sup>e</sup>, 15 janv. 2003, *D.* 2003. 1110, note H. Kenfack, *CCC* 2003. 71, obs. L. Leveneur.

<sup>194</sup> Civ. 1<sup>re</sup>, 22 déc. 1959, *Bull. civ.* I, n° 558, *JCP* II. 11494. note P.E. ; Civ. 3<sup>e</sup>, 15 janv. 2003, préc.

un droit de créance, l'obligation pour le promettant de réserver son offre au bénéficiaire et, implicitement, de ne pas offrir ce bien à la vente à un tiers sans l'avoir préalablement présentée au bénéficiaire<sup>195</sup>. Celui-ci dispose donc d'un simple droit de créance contre le promettant, qui peut d'ailleurs faire l'objet d'une cession pour autant que le pacte de préférence ne soit pas affecté d'un *intuitu personae*<sup>196</sup>. Le promettant supporte en principe une obligation de présenter une offre au bénéficiaire dans les conditions prévues par le pacte, ce qui justifie la précision contractuelle en la matière, qui, s'il l'accepte, forme le contrat.

La question principale, cependant, est, comme en matière de promesse de vente où les enjeux sont finalement assez voisins, de mesurer les sanctions éventuelles du promettant défaillant ou qui vendrait la chose objet du pacte à un tiers malgré l'engagement de préférence à un tiers<sup>197</sup>. Comme en matière de promesse, la jurisprudence précédant la réforme permet de la comprendre, étant entendu que l'article 1123 propose un régime reprenant ces solutions jurisprudentielles et ajoute une technique particulière, celle de « l'action interrogatoire ».

Si le promettant n'exécute pas correctement son obligation, le promettant engage sa responsabilité contractuelle. L'obligation est, cependant, strictement observée : la préférence ne joue que pour les actes visés dans le pacte de préférence. Ainsi, l'obligation ne joue que si le promettant vend ; qu'il décide d'apporter le bien objet du pacte en société, de le donner, d'effectuer une dation en paiement..., le pacte de préférence ne jouera pas (à moins qu'il ait prévu ces hypothèses)<sup>198</sup>.

**125. Exécution forcée en nature du pacte de préférence.** La principale difficulté demeure, comme pour la promesse, celle de l'exécution forcée du pacte de préférence. Si le promettant s'est simplement abstenu, l'allocation de dommages et intérêts peut suffire. Imposer l'exécution forcée en nature supposerait de contraindre à l'exécution de l'obligation de présenter une offre au bénéficiaire, dans les conditions prévues.

Si, en revanche, le promettant a cédé la chose objet du pacte à un tiers, la situation du bénéficiaire est autrement plus délicate. L'exécution forcée du pacte suppose d'une part l'annulation de la vente réalisée avec le tiers et, d'autre part, l'exécution forcée de la relation avec le bénéficiaire. Il convient, en effet, suivant les solutions jurisprudentielles, de distinguer selon que le tiers ignorait ou connaissait l'existence du pacte de préférence. Dans le premier cas, le tiers est considéré comme de bonne foi. Le pacte de préférence est une convention inopposable au tiers, selon la règle de l'article 1199 (ex-art. 1165) du Code civil.

<sup>195</sup> Inversement, si le bénéficiaire ne se déclare pas intéressé, le promettant peut vendre librement la chose objet du pacte de préférence : Civ. 3<sup>e</sup>, 29 janv. 2003, *Bull. civ.* III, n° 24.

<sup>196</sup> V. arrêt, Civ. 3<sup>e</sup>, 4 janv. 1995, *Defrénois* 1996. 36100, note Ph. Delebecque, avait considéré que les règles de l'article 1690 du Code civil, applicable à la cession de créance, devaient avoir été respectées, même si la créance était cédée avec le contrat principal, alors qu'une analyse en termes de cession de contrat évince cette condition.

<sup>197</sup> D. Mainguy, « La violation du pacte de préférence », *Dr. et patr. déc.* 2005. 65.

<sup>198</sup> Ph. Malaurie et L. Aynès, n° 143 ; F. Collart Dutilleul et Ph. Delebecque, n° 68.

Par conséquent, le bénéficiaire peut simplement demander les dommages et intérêts au promettant et point au tiers<sup>199</sup>. Dans le second cas, en revanche, le tiers est considéré comme de mauvaise foi. La vente conclue entre le promettant et le tiers peut alors être annulée si, en outre, le tiers connaissait l'intention du bénéficiaire de se prévaloir du pacte, ce qui suppose, pour le bénéficiaire, de démontrer, ce qui paraît bien difficile, ces deux éléments. C'est d'ailleurs la solution retenue par l'article 1123, alinéa 2, du Code civil : « 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 peut également agir en nullité ou demander au juge de le substituer au tiers dans le contrat conclu ». La solution reprend celle retenue par la jurisprudence avant la réforme qui considérait qu'une fraude aux droits du tiers peut en effet être reprochée au tiers par le bénéficiaire pour obtenir l'annulation ou la substitution du contrat conclu avec ce tiers<sup>200</sup>. Cette solution aux allures martiales présentait cependant le grand avantage d'être proclamée sans être appliquée. Demeure, en effet, la question des suites de l'annulation du contrat conclu avec le tiers en contravention des termes du pacte. Le bénéficiaire peut-il être substitué au tiers alors que le promettant, en traitant avec ce tiers, a manifestement fait état de son refus de contracter avec le bénéficiaire ? C'est une question difficile car cette substitution constituerait une sanction en nature de l'obligation violée. La jurisprudence ne l'admettait cependant qu'avec beaucoup de prudence<sup>201</sup> jusqu'à un arrêt important du 26 mai 2006<sup>202</sup> qui a décidé que : « si le bénéficiaire d'un pacte de préférence est en droit d'exiger l'annulation du contrat passé avec un tiers en méconnaissance de ses droits et d'obtenir sa substitution à l'acquéreur, c'est à la condition que ce tiers ait eu connaissance, lorsqu'il a contracté, de l'existence du pacte de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir ». Même si, en l'espèce, les conditions n'étaient ici pas rapportées, il en résultait donc que la Cour de cassation prenait acte de la possibilité de prononcer l'annulation et la substitution du bénéficiaire à la place du tiers contractant, malgré bien des critiques sur cette solution qui, finalement, nie l'indépendance du pacte de préférence, et peut-être de tous les contrats préparatoires. Depuis, la Cour de cassation a pu appliquer cette solution de manière efficace en 2007<sup>203</sup> puis a semblé reculer en 2009 en affirmant que la

<sup>199</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 24 mars 1999, *RJDA* 1999. 536.

<sup>200</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 26 oct. 1982, *Bull. civ.* III, n° 208 ; Com. 7 mars 1989, *D.* 1989. 231, concl. M. Jéol, *JCP* 1989. II. 21316, concl. M. Jéol et note Y. Reinhard.

<sup>201</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 26 oct. 1982, préc. mais *contra*, Com. 7 mars 1989, préc. *cf.* Civ. 3<sup>e</sup>, 30 avr. 1997, *Bull. civ.* III, n° 96 ; *D.* 1997. 475, note D. Mazeaud ; *JCP* 1997. II. 22963, note H. Thuillier, *CCC* 1997, n° 129, obs. L. Leveneur, *Defrénois* 1997. 1007, obs. Ph. Delebecque ; mais à nouveau, Civ. 3<sup>e</sup>, 10 févr. 1999, *RJDA* 1999, n° 392, censurant l'arrêt d'appel qui avait annulé la vente « sans rechercher si l'acheteur avait eu connaissance de l'intention du titulaire à faire usage de son droit » et v. C. Atias, « La substitution judiciaire du bénéficiaire d'un pacte de préférence à l'acquéreur de mauvaise foi », *D.* 1998. Chron. 203.

<sup>202</sup> Ch. mixte 26 mai 2006, *D.* 2006. 1864, note D. Mainguy, 1861, note P.-Y. Gautier.

<sup>203</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 31 janv. 2007, *D.* 2007. 1698. note D. Mainguy (preuve non rapportée) ; Civ. 3<sup>e</sup>, 14 févr. 2007, *RDC* 2007. 701, obs. D. Mazeaud, *Defrénois* 2007. 1048, obs. R. Libchaber,

connaissance de l'existence du pacte de préférence s'apprécie au moment de la formation du contrat tiers<sup>204</sup>. L'article 1123, alinéa 2, offre alors un fondement légal aux solutions à venir.

**126. Action interrogatoire.** L'article 1123, alinéas 3 et 4, offre cependant une solution alternative originale mais peu efficace, à travers le mécanisme de l'action interrogatoire. Le tiers peut en effet « 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 ». Le but est ici de sécuriser la transaction envisagée par le tiers, même s'il serait très utile d'interroger surtout et en premier le promettant, qui doit savoir encore mieux si un tel pacte existe, le tiers, par hypothèse ignorant l'existence du pacte de préférence et donc celle du bénéficiaire. L'intérêt en effet est de ménager la circulation de l'information sur l'existence du pacte ; en effet, à défaut de réponse du bénéficiaire, ce dernier perd toute possibilité d'agir en substitution au contrat conclu avec le tiers (C. civ., art. 1123, al. 4)<sup>205</sup>.

## B. – La conclusion du contrat : rencontre de l'offre et de l'acceptation

**127. Mécanisme de l'offre et de l'acceptation.** – La conclusion du contrat est révélée par la rencontre des volontés, somme des deux volontés dont rend compte la dissociation, un peu mécanique et abstraite, mais finalement bien pratique (C. civ., art. 1113), de l'offre (1) et de l'acceptation (2). Il convient de relativiser la portée de cette distinction et du jeu de l'offre et de l'acceptation : la négociation des contrats rend compte d'une technique de formation des contrats beaucoup plus subtile, coopérative, parfois contractuelle, alors que la mécanique de l'offre et de l'acceptation semble présenter la conclusion des contrats comme un match de tennis : elle vaut pour des contrats simples, de conclusion rapide, comme la vente de biens de consommation.

### 1 – L'offre de contracter

**128. Définition.** – L'offre dite aussi sollicitation est la proposition unilatérale faite par une personne soit à une ou plusieurs personnes déterminées, soit à une ou

---

retenant au contraire les preuves rapportées, tant de la connaissance du pacte de l'intention de l'exercer. *Adde.* H. Kenfack, « Le renforcement de la rigueur du pacte de préférence », *Deffrénois* 2007. 38621 ; Civ. 3<sup>e</sup>, 3 nov. 2011, CCC 2012. 60.

<sup>204</sup> Civ. 3<sup>e</sup>, 25 mars 2009, *RDC* 2009. 991, obs. Y.-M. Laithier. En revanche le tiers ne commet aucune faute en n'interrogeant pas le bénéficiaire sur son intention d'exercer son pacte de préférence : Civ. 3<sup>e</sup>, 29 juin 2010, *RDC* 2011. 30, obs. E. Savaux.

<sup>205</sup> Par ailleurs, le tiers professionnel n'est pas tenu d'effectuer des recherches visant à savoir si la chose qu'il acquiert n'est pas objet d'un pacte de préférence et si le bénéficiaire entenu s'en prévaloir. Pareille reconnaissance d'un *devoir interrogatoire* aboutirait à une forme de renversement de la charge de la preuve puisque, alors, le fait de ne pas s'être renseigné lui serait opposé. Or, la jurisprudence s'en tient à sa formule traditionnelle (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 mars 2021, n° 19-22.971, D. 2021, p. 525, *RTD civ.* 2021, p. 634 ? obs. H. Barbier, p. 663, obs. P.-Y. Gautier).

plusieurs personnes indéterminées, au public par exemple, de conclure un contrat déterminé à des conditions déterminées de telle sorte que l'acceptation de son destinataire, ou du premier de ses destinataires, suffit à former le contrat (C. civ., art. 1114).

L'offre doit être distinguée des simples propositions de contracter, « appel d'offre », « invitation aux pourparlers », « offre d'emploi », qui n'en ont pas la vigueur et n'en produiront pas les effets, soit parce qu'elles ne contiennent pas tous les éléments objectifs nécessaires et suffisants, soit parce qu'elles n'expriment pas la volonté du pollicitant d'être engagé dès qu'un destinataire acceptera. L'offre, de ce point de vue, dépend du seul pollicitant, c'est un acte unilatéral, même si elle peut être contractualisée, par exemple par une promesse de contracter. Seule produit les effets d'une offre les propositions remplissant certaines conditions.

**129. Conditions de l'offre : précision et fermeté.** L'offre doit être précise et ferme pour pouvoir produire effets.

L'offre doit être précise, puisque la simple acceptation, un simple « oui » du destinataire formera le consentement et donc le contrat. Elle doit ce faisant comporter les indications nécessaires à la formation du contrat (Cf. supra, n°70), la nature du contrat à conclure, les éléments nécessaires à sa conclusion (prix et chose pour la vente, etc.). Peu importe donc qu'elle ne comporte pas d'autres éléments accessoires, comme le lieu du paiement ou peu importe sa forme<sup>206</sup>. A défaut elle est une simple invitation à entrer en pourparlers (C. civ., art. 1114).

L'offre doit encore être ferme ; elle doit exprimer une volonté nette de conclure le contrat si elle est acceptée. L'originalité de l'offre par rapport à la proposition de contracter tient à ce que l'offrant confère au destinataire de l'offre le pouvoir de former le contrat par sa simple acceptation : il lui reconnaît « *le dernier mot* » dans la formation du consentement et, partant, du contrat. Dès lors elle n'est pas ferme lorsqu'elle comporte des réserves, comme une lettre qui envisagerait de conclure un contrat (cf. supra n°36 s. les lettres d'intention, une petite annonce précisant que le prix est à débattre, ou une formule indiquant que la proposition n'est pas contractuelle. Les réserves portent également sur la qualité du destinataire de l'offre ou de l'offrant : par exemple une offre d'emploi est faite sous la réserve, tacite ou expresse de l'adaptation du candidat, et donc du respect de l'*intuitus personae* qui caractérise ce contrat.

La forme de l'offre importe peu. L'offre est en principe expresse lorsqu'elle résulte d'écrit ou de propos explicites. L'offre peut également être tacite lorsqu'elle résulte de comportements non équivoques.

Tout le problème dépasse cette question pour apparaître comme une question d'extériorisation de l'offre : une lettre, une petite annonce, un geste, des conditions générales de vente, un document publicitaire, une parole ou le simple fait de placer des marchandises sur un étal ou des gondoles d'une grande surface, d'où la proposition selon laquelle les professionnels sont en *étant d'offre permanente*, solution très favorable au destinataire de l'offre. C'est ce

<sup>206</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 1<sup>er</sup> juill. 2015, RTD civ. 2015, p. 864, obs. H. Barbier.

qui justifie que le commerçant est tenu par le prix, même erroné, figurant sur l'annonce de prix par exemple. Cependant, cette qualité d'offreur permanent peut être aménagée, et notamment dans les rapports entre professionnels. Ainsi, les *conditions générales de vente* manifestent l'explicitation de l'offre d'un professionnel, leur formalisation, et inversement, les *conditions générales d'achat* manifestent les conditions de l'acceptation du destinataire de l'offre. Cette situation justifiant les clauses dans les conditions générales de vente selon laquelle l'offre n'est valable que pour autant qu'elle soit finalement acceptée par l'offrant<sup>207</sup> ou alors l'offre faite sous réserve, par exemple de l'épuisement des stocks. Lorsqu'elle est émise par un professionnel à destination de consommateurs, l'offre est soumise à un important formalisme et fait l'objet d'une réglementation quant à son contenu. Par exemple, l'offre de vente doit comporter, par étiquetage par exemple, des informations sur les caractéristiques essentielles du bien offert à la vente (C. consom., art. L. 111-1).

**130. Effets de l'offre.** – L'offre acceptée forme le contrat. A contrario, l'offrant n'est pas contractuellement engagé tant que le destinataire ne l'a pas acceptée. L'offre acceptée apparaît comme l'acte de volonté de l'offrant, qui participe à la formation du consentement : la simple offre devient, alors, l'acte volontaire de l'une des parties et les conditions de l'offre acceptée deviennent les conditions mêmes du contrat. C'est à ce moment, par conséquent, que l'offre remplit son effet principal.

Les difficultés reposent sur les effets et le régime de l'offre avant son acceptation

En principe, l'offre non acceptée ne produit pas d'effet juridique dans la mesure où elle exprime la volonté, unilatérale, de son auteur et peut être librement retirée.

On admet par exception cependant que l'offre produit des effets juridiques dans la mesure où l'offre est destinée à être acceptée et, par conséquent, à lier son auteur tant qu'elle n'a pas été révoquée ou n'a pas été atteinte de caducité.

L'écoulement du temps, la disparition de la chose offerte à la vente, par exemple, emporte en effet la caducité de l'offre. Plus complexe est la situation du décès de l'offrant. La jurisprudence a ainsi longtemps hésité<sup>(208)</sup> et tout dépend aussi de l'importance de la personnalité de l'offrant c'est-à-dire selon le contrat à conclure était ou non un contrat *intuitu personae*.

**131. Révocation de l'offre avant son acceptation.** – L'offre non encore acceptée peut-elle être rétractée par son auteur ? D'un côté, l'offre est un acte unilatéral qui ne lie pas son auteur tant qu'elle n'a pas été acceptée mais, d'un autre côté, on peut estimer que la sécurité du destinataire de l'offre mérite attention.

L'article 1115 du Code civil dispose que l'offre peut être rétractée tant qu'elle

<sup>207</sup> Cf. Cass. com. 6 mars 1990, *Bull. civ.* IV, n°74, *JCP* 1990, II, 21583, note B. Gross.

<sup>208</sup> Civ., 3ème, 9 novembre 1983, *Bull. civ.* III, n°222, *RTD civ.* 1985. 154, obs. J. Mestre : pas de caducité ; Civ. 3ème 10 mai 1989, *D.* 1989.365, note G. Virassamy : caducité de l'offre ; Civ. 3ème, 10 déc. 1997, *Bull. civ.* III, n°223 : pas de caducité.

n'est pas parvenue à son destinataire. Lorsqu'elle est parvenue à son destinataire, l'offre ne peut être rétractée avant l'expiration du délai fixé par l'auteur de l'offre<sup>209</sup>, ou, à défaut, d'un délai raisonnable (C. civ., art. 1116)<sup>210</sup> qui peut être implicite<sup>211</sup>. La révocation est par ailleurs impossible lorsque l'offre est assortie d'un délai imposé par la loi (C. consom, art. L. 311-5 et L. 312-10 en matière de crédit à la consommation ou de crédit immobilier). La rétractation de l'offre est inefficace en principe.

Ces questions ne règlent pas le problème de la sanction de la révocation anticipée de l'offre, notamment lorsque le destinataire l'a reçue ou qu'elle était assortie d'un délai (non légal), tant qu'elle n'a pas été acceptée valablement.

La durée de ce délai, généralement assez brève est appréciée par les juges du fond mais, à la différence de la situation précédente, sa violation n'est sanctionnée que par des dommages et intérêts.

Avant la réforme du droit des contrats, la question était discutée. L'article 1116, al. 2, indique « *La rétractation de l'offre en violation de cette interdiction empêche la conclusion du contrat* », ce qui règle cette question, dans le sens d'un libéralisme cohérent avec les règles de la négociation.

On admet alors qu'en principe l'offre peut être révoquée tant qu'elle n'a pas été acceptée et le destinataire ne peut exercer d'action en conclusion forcée du contrat. Ce principe est cependant tempéré par les règles de la responsabilité civile. La faute consistera à retirer une offre alors que le destinataire pouvait, encore, légitimement, compter sur son maintien. L'offrant a alors créé une apparence trompeuse. L'idée est d'offrir une certaine protection au destinataire de l'offre : si le principe de libre révocation est érigé sans limite, le destinataire de l'offre peut être tenté d'accepter sans réflexion, de peur que l'offre soit révoquée abruptement, ou d'engager des frais d'étude en pure perte.

En revanche, le préjudice subi par le destinataire ne peut être la perte de chance d'avoir conclu le contrat.

**132. Caducité de l'offre.** – L'offre prend fin lorsqu'elle est révoquée, ou bien à l'expiration du délai fixé, ou d'un défaut raisonnable, ou encore en cas de décès ou d'incapacité de l'auteur de l'offre (C. civ., art. 1117).

## 2 – L'acceptation de l'offre

**133. Définition.** – L'acceptation est l'acte de volonté, unilatéral, par lequel le destinataire de l'offre acquiesce à l'offre, dans le délai prévu, et qui, réalisant la communauté d'opinions entre les contractants, opère le consentement.

L'acceptation doit intervenir à un moment où l'offre est maintenue par son

<sup>209</sup> Cass. Civ. 1<sup>ère</sup>, 17 déc. 1958, *Bull. civ.* I, n°579, *RTD civ.* 1959, p. 336, obs. J. Carbonnier : « *si une offre de vente peut en principe être rétractée tant qu'elle n'a pas été acceptée, il en est autrement au cas où celui de qui elle émane s'est expressément ou implicitement engagé à ne pas la retirer avant une certaine époque* ».

<sup>210</sup> Civ. 3<sup>ème</sup>, 28 nov. 1968, *Bull. civ.*, III, n°60, *JCP* 1969, II, 15797 ; Civ. 3<sup>ème</sup>, 20 mai 1992, *D.* 1993, D. 1993.493, note G. Virassamy.

<sup>211</sup> Civ. 3<sup>ème</sup>, 10 mai 1972, *Bull. civ.* III, n° 297, *RTD civ.* 1972.773, obs. Y. Lousouarn.

auteur, dans le délai prévu. L'acceptation serait tardive et inefficace si elle intervenait à un moment où l'offre a été révoquée ou est devenue caduque ou a été saisie par une précédente acceptation d'un autre destinataire

Par principe, l'acceptation est toujours libre et, donc, le destinataire de l'offre est toujours libre de ne pas l'accepter.

**134. Contenu de l'acceptation.** – L'acceptation doit être identique à l'offre. S'il n'y a pas cette concordance, il n'y a pas d'accord des volontés. Il convient donc que l'acceptation soit *pure et simple*.

Lorsque le destinataire de l'offre n'accepte pas purement et simplement cette offre, il accepte une partie de l'offre et modifie une autre partie : il ne peut pas y avoir acceptation. Il formule alors une « *contre-proposition* », « *une contre-offre* », initiant une négociation informelle, un marchandage. La situation est alors renversée : le destinataire de la première offre se transforme en offrant et c'est l'acceptation éventuelle de l'offrant initial, devenu destinataire de l'offre seconde (la contre-proposition), qui vaudra acceptation et formera le consentement.

Il est parfois assez difficile de connaître l'étendue de ce qui a été accepté par exemple parce qu'un document a été annexé, parce que des clauses figurent en tout petit caractère, parce qu'une mention réfute le caractère contractuel d'une clause... En règle générale, on considère que c'est à celui qui se prévaut d'une telle acceptation de prouver qu'elle a eu lieu, ce qui suppose leur connaissance préalable.

Par ailleurs, l'acceptation d'une offre doit porter sur certains éléments : il convient, et il suffit, que l'accord porte sur les éléments essentiels du contrat, chose et prix pour la vente (C. civ., art. 1582), chose, prix, durée pour le bail, mission, rémunération, lieu de travail pour le contrat de travail...

Lorsqu'il n'y a pas accord sur les éléments essentiels du contrat, l'échange des consentements est incapable de former le contrat mais un *accord de principe* peut être identifié.

Lorsqu'il y a accord sur les éléments essentiels du contrat mais pas sur tous les éléments du contrat – on parle alors d'*accord partiel* : le contrat est en principe conclu, et les éléments qui n'ont pas fait l'objet de l'accord sont écartés au profit des dispositions légales supplétives ; par exception cependant, il est possible que les parties aient « *essentialisé* » certains éléments (condition de garantie, de règlement ...) qui sont alors traités comme des éléments essentiels.

**135. Forme de l'acceptation.** – En principe, comme celle de l'offre, la forme de l'acceptation est libre sauf quelques exceptions (ex : acceptation de la solidarité C. civ., art. 1202 acceptation de l'offre d'un prêt immobilier à un consommateur) et la liberté des formes est, ici aussi, applicable.

Dès lors, la manifestation de volonté de l'acceptant pourra être expresse, de la signature d'un écrit par devant notaire à la simple manifestation verbale ou même au simple hochement de tête ou tacite en passant par le fait de glisser une pièce dans un distributeur automatique : les manifestations tacites d'acceptation sont plus fréquentes que les manifestations tacites d'offres. Il est plus facile, en

effet, d'accepter tacitement une offre formulée que de prendre tacitement l'initiative de relations contractuelles. C'est ainsi que la jurisprudence admet que l'acceptation peut résulter de l'exécution du contrat ou d'un commencement d'exécution offert par le destinataire de l'offre.

**136. Silence et acceptation.** – Plus délicate est la question de savoir si l'acceptation peut résulter du silence gardé par le destinataire de l'offre.

Contrairement à l'adage populaire, en droit, en principe, « *qui ne dit mot ne consent pas* » comme l'a affirmé la Cour de cassation dans un vieil arrêt du 25 mai 1870<sup>212</sup>. Par conséquent, le défaut de réponse à un courrier, l'absence de réponse l'envoi d'une facture, le non-retour d'une bien livré sans commande préalable (qui constitue par ailleurs l'infraction pénale de vente forcée, C. consom., art. L. 122-3), ne sont pas équivalents à une acceptation.

Il en est différemment, par exception. Traditionnellement, quelques cas particuliers avaient été identifiés au fil des décisions de la jurisprudence. Cependant, la Cour de cassation considère aujourd'hui et de manière plus générale que s'il est de principe que le silence ne vaut pas acceptation, « *il n'en est pas de même lorsque les circonstances permettent de donner à ce silence la signification d'une acceptation* »<sup>213</sup>, décision qui utilise les accents du principe de cohérence contractuelle.

L'article 1120 du Code civil considère de manière générale que « *à moins qu'il n'en résulte autrement de la loi, des usages, des relations d'affaires ou de circonstances particulières* ».

Des règles légales, en droit des assurances par exemple, existent parfois (C. ass., art. L. 112-1), des usages également. Ainsi, il est d'usage, général, entre commerçants, que le silence opposé à une lettre de confirmation émanant de l'offrant et récapitulant les éléments de l'accord auquel les parties sont parvenues vaut acceptation<sup>214</sup>.

Les « *circonstances particulières* » peuvent consister en une disposition contractuelle comme en présence d'une clause de tacite reconduction qui assure le renouvellement d'un contrat dans le silence des parties.

Cette hypothèse voisine la question des *usages contractuels* nés de relations d'affaires continues entre deux parties : des habitudes se forment sur la base des relations contractuelles antérieures. Par exemple, lorsque des commandes sont effectuées auprès d'un fournisseur selon des termes systématique, le silence conservé par le vendeur à une commande vaut acceptation.

Le silence vaut également acceptation lorsque l'offre est effectuée dans l'intérêt

<sup>212</sup> Cass. civ. 25 mai 1870, DP 0870.1.257, *Grands arrêts*, n° 84 et Civ. 1ère, 6 avril 1996, RTD civ. 1996.894, obs. J. Mestre : « *en droit le silence de celui qu'on prétend obliger ne peut suffire, en l'absence de toute autre circonstance, pour faire preuve contre lui de l'obligation alléguée* » ; adde CVIM, art.18, PECL, 2:204, Principes Unidroit, art. 2.1.6, al.1, avant-projet de réforme, art. 1105-6.

<sup>213</sup> Cass. civ. 1ère, 24 mai 2005, RDC 2005, p. 1007, obs. D. Mazeaud, RTD civ. 2005, p. 588, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>214</sup> Cass. civ. 2è, 21 mai 1951, bull. civ., II, n°128, Cass. civ. 2ème, 6 juill. 1966, Bull. civ. II, n°737.

exclusif de son destinataire, comme une offre d'augmentation de salaire ou de baisse de loyer<sup>215</sup>.

**137. Moment et lieu de l'acceptation : les contrats entre absents.** – Pour les contrats simples, l'offre et l'acceptation sont presque concomitantes. Parfois cependant les contrats sont conclus alors que les parties ne sont pas présentes. L'offre et l'acceptation se rencontrent mais ne sont pas nécessairement émises au même moment, par téléphone par exemple, ne serait-ce qu'en raison des exigences de formalisme des échanges. L'échange des volontés s'effectue alors dans la durée, notamment lorsque les échanges s'effectuent par correspondance. Délicate est la question de savoir comment, où et à quel moment l'acceptation forme le contrat.

Les problèmes sont nombreux, est-ce par le simple fait de l'acceptation par son auteur, effectuée à une date particulière, ou par la connaissance que peut en avoir son destinataire, l'offrant, à une date postérieure ? Quelle est la loi applicable, ou la juridiction compétente lorsque les contractants sont séparés par une grande distance ?

On parle alors de « *contrat entre absents* » extrêmement fréquent dans les relations d'affaires ou avec les consommateurs car ils représentent l'ensemble des contrats conclus par correspondance et aujourd'hui des contrats électroniques.

Les enjeux de la localisation spatiale et temporelle de la conclusion, et donc du contrat, sont d'ordre interne et d'ordre international.

En droit interne, se posent des problèmes de compétence juridictionnelle *ratione loci* mais aussi nombre de problèmes pratiques. Ainsi, en matière commerciale, le tribunal compétent est le tribunal du lieu de formation du contrat ; en matière de litiges du travail, la compétence du Conseil des prud'hommes est déterminée par le lieu de formation du contrat de travail.

En droit international, se posent, essentiellement, des problèmes de compétence législative (conflit de lois provoqué par la participation d'étrangers à un contrat). Pour les conditions de forme du contrat il était admis que la loi applicable était celle du lieu de sa formation : *locus regit actum* ; mais la Convention de Rome du 17 juin 1980 applicable aux obligations contractuelles prévoit désormais que le contrat est valable lorsqu'il satisfait aux conditions de forme de la loi du pays de l'une des parties (art. 9-2), etc.

Les solutions au problème posé ne sont pas aisées à présenter. Les données du problème se fondent autour de deux grandes théories.

La *théorie de l'émission de l'acceptation* assure que le consentement, donc le contrat, est formé au moment et au lieu d'où est émise l'acceptation par l'acceptant. Au moment où l'acceptation est émise (réflexion, écriture du courrier d'acceptation), c'est la théorie de la déclaration de volonté. Au moment où l'expédition est transmise (la lettre est postée, le mail est expédié) ; c'est la théorie de l'expédition.

La *théorie de la réception de l'acceptation* assure au contraire que le

---

<sup>215</sup> Cf. Req. 28 mars 1938, DP 1939, 1, 5, note P. Voirin.

consentement, donc le contrat, est formé au moment et au lieu où l'offrant a effectivement reçu l'acceptation de l'acceptant. Cette solution est celle que retiennent les règles internationales (CVIM, art. 18§2, PEDC, art. 2 :205, Principes Unidroit, art. 2.1.6, 2). Au moment où l'offrant reçoit physiquement l'acceptation (le courrier est reçu...), c'est la théorie de la réception proprement dite. Au moment où l'offrant prend connaissance de l'acceptation (lecture du courrier), c'est la théorie de l'information.

La jurisprudence n'a jamais tranché, sinon tardivement plutôt en faveur de la thèse de la réception<sup>216</sup>. La du XIXème siècle penchait plutôt en faveur de la thèse de l'émission. En effet, le système de l'émission fixe la date du contrat à celle de l'émission de l'acceptation, l'offrant ne pouvant plus révoquer, et fixe comme lieu du contrat celui de l'émission de l'acceptation, le tribunal compétent étant, par conséquent, le tribunal du lieu de cette émission, donc le tribunal du lieu du domicile de l'acceptant. Cette thèse est donc plutôt favorable à l'acceptant.

Au contraire, le système de la réception fixe la date du contrat à celle de la réception de l'acceptation, l'offrant pouvant révoquer son offre jusqu'à ce moment, et fixe comme lieu du contrat celui de la réception de l'acceptation, le tribunal compétent étant le tribunal du lieu de cette réception, le tribunal du lieu du domicile de l'offrant le plus souvent, par conséquent ; cette thèse est donc plutôt favorable à l'offrant.

Or, l'équité comme une analyse économique de la formation commandent de faire supporter les charges et risques éventuels de l'opération contractuelle à celui qui en a pris l'initiative, c'est-à-dire l'offrant initial, aussi bien dans l'hypothèse d'une acceptation pure et simple que d'une acceptation assortie de contre-propositions. La meilleure formule consisterait, donc, à fixer les moment et lieu de formation de l'acceptation, donc du consentement et donc du contrat, aux moment et lieu de dernière intervention du partenaire qui n'a pas pris l'initiative de la négociation ou bien qui n'a pas pris le risque de l'offre ultime, c'est-à-dire l'acceptant.

C'est d'ailleurs la solution choisie par la réforme de 2016 : l'article 1121 du Code civil retient la théorie de la réception : « *Le contrat est conclu dès que l'acceptation parvient à l'offrant. Il est réputé l'être au lieu où l'acceptation est parvenue* ».

**138. Clauses particulières dans les conditions générales.** Une des difficultés liées à la formation des contrats tient à la détermination du contenu d'un contrat conclu sur la base de documents contractuelles, telles que conditions générales de vente ou d'utilisation, opposées à des conditions générales d'achat, et accompagnés de nombreux autres documents : conditions particulières, bons de commande, bons de confirmation, bons de livraison, bon de réception, facture, quittance de paiement, etc.

De nombreux professionnels rédigent en effet des *conditions générales de*

---

<sup>216</sup> Cass. civ. 3ème, 16 juin 2011, n°09-72679, Cass. civ. 3ème, 17 sept. 2014, n°13-21824, RTDciv., 2014, p. 879, obs. H. Barbier.

*contrat*, c'est-à-dire un document relatant les informations dans lesquelles ils exposent à quelles conditions ils souhaitent s'engager<sup>217</sup>, vendre, le plus souvent, ou inversement, acheter (conditions générales d'achat), louer, prêter, déposer, etc. Elles sont d'ailleurs largement reproduites sur toute sorte de documents subséquents, comme les catalogues, les bons de commandes, les factures, etc.

L'organisation, le contenu, la forme de ces documents fait l'objet d'une réglementation rigoureuse et tatillonne en droit de la concurrence (C. com., art. L. 441-3 et s.), mais également en termes de formation du contrat.

Ainsi, les conditions générales de contracter n'intègre l'offre que si elles sont connues de son destinataire, ce qui suppose qu'elles lui soient communiquées, d'une manière ou d'une autre par exemple parqu'il y ait fait référence dans un autre document<sup>218</sup>, et qu'elles soient acceptées.

Or, le destinataire, également professionnel, a certainement rédigé des conditions générales d'achat qui, par hypothèse, s'opposent en partie aux stipulations des conditions générales de vente. A moins que l'un ou autre des documents ne soit signé, il y a donc une incertitude sur le contenu final du contrat, notamment au moment d'un litige. Par exemple, les conditions générales de vente peuvent contenir une clause d'arbitrage, une clause de garantie faible et les conditions générales d'achat une clause attributive de juridiction, une clause extensive de garantie, etc.

L'article 1119 du Code civil, indique que, dans ce cas, « *les clauses incompatibles sont sans effets* ». En réalité, ces clauses ne sont tout simplement pas entrées dans le champ du contrat : il faut considérer que les conditions générales de vente forment une offre, avec des modifications des règles supplétives du Code civil, et que les conditions générales d'achat, en proposant des clauses incompatibles, ne les acceptent pas, et réciproquement<sup>219</sup>.

En revanche, *priori*, intervient après que le contrat ait été formé, ne peut en principe intégrer le corpus contractuel<sup>220</sup>, à moins que la clause, répétée et acceptée sans équivoque, parce qu'elle est connue de celui à qui elle est opposée et a été appliquée, par un ou des paiements sans réserve notamment, est devenue l'un de ces usages contractuels<sup>221</sup>.

### **139. Effet de l'acceptation.** – L'effet de l'acceptation est de former le contrat : celui-ci ne peut plus être défait ou modifié.

<sup>217</sup> Cf. M. et J.M. Mousseron et D. Mainguy, *Le droit français nouveau de la transparence tarifaire*, Act. Dr. ent., n°18, Litec, 2ème éd., 1997, n°200 s.; A. Seube, *Les conditions générales des contrats*, Mélanges A. Jauffret, 1974, p.621; I. Moreau-Margrève, *Les conditions générales de vente*, in *Renaissance du phénomène contractuel*, Fac. Dr. Liège, 1971, p.259

<sup>218</sup> Cass. civ. 1<sup>re</sup>, 16 févr. 1999, n° 96-19469, Cass. com. 2 juin 2015, n° 14-11.014, Gaz. Pal. 2016, n° 1, p. 36, obs. D. Houtcieff.

<sup>219</sup> Cf. Cass. com. 11 juillet 1995, JCP 1996, éd. G., 1996, I, 3896, obs. Ph. Pétel ; éd. E., II, 22583, note D. Mainguy ; éd. E, II, 3896, note J. Vaillansan, D. 1996. Somm. 212, obs. F. Pérochon. P. Crocq, obs. in. RTD civ. 1996.675 ; D. Mainguy, obs. in JCP éd. E, 1997, I, 631, n°6 ; D. Voinot, Le refus par l'acheteur de la clause de réserve de propriété en droit des procédures collectives, D. 1997. Chr. p. 312

<sup>220</sup> Cass. com. 7 déc. 2010, n° 09-71.355, JCP E 2011. 1180, note L. Leveneur.

<sup>221</sup> Mais v. cependant Cass. com. 25 sept. 2019, n°18-13.483, CCC 2019, n°196.

La loi offre cependant quelques contre-exemples en droit de la consommation comme en matière de vente par démarchage à domicile, de vente à distance, de contrat de crédit à la consommation notamment, assurant un droit de repentir au consommateur lui permettant, même après l'expression de son acceptation, de revenir sur celle-ci pour détruire le contrat.

Les parties elles-mêmes peuvent insérer une clause à cet effet comme la stipulation d'arrhes (C. civ., art. 1590) ou l'insertion d'une faculté de dédit. Les arrhes permettent, ainsi, à l'acheteur de verser une somme d'argent lors de la conclusion du contrat lui assurant la faculté de renoncer au contrat, mais en perdant les arrhes ; le vendeur peut lui aussi renoncer au contrat mais il lui faut rendre la somme versée par l'acheteur et une somme équivalente : les arrhes sont une faculté de dédit réciproque et à titre onéreux.

Une faculté de dédit, souvent à titre onéreuse mais qui peut être à titre gratuit, permet à son bénéficiaire seulement de renoncer au contrat, dans les conditions prévues par ce contrat.

**140. Conclusion des contrats électroniques.** Le Code civil, depuis une loi de 2004 (*Loi sur la confiance dans l'économie numérique*, 21 juin 2004) et une loi du 13 mars 2000 sur la preuve des contrats conclus électroniquement mais également une ordonnance du 23 août 2001 sur les contrats de vente à distance de consommation et reprises aux articles 1125 et suivants du Code civil.

Ainsi les conditions générales, de vente, services ou d'utilisation, doivent être disponibles et conservées. De même, l'offre suppose que des mentions obligatoires apparaissent (sauf si le contrat est conclu électroniquement, hors site de commerce en ligne, par échange de courriels).

L'article 1127-1 du Code civil les énumère : « 1<sup>o</sup> Les différentes étapes à suivre pour conclure le contrat par voie électronique ; 2<sup>o</sup> Les moyens techniques permettant au destinataire de l'offre, avant la conclusion du contrat, d'identifier d'éventuelles erreurs commises dans la saisie des données et de les corriger ; 3<sup>o</sup> Les langues proposées pour la conclusion du contrat au nombre desquelles doit figurer la langue française ; 4<sup>o</sup> Le cas échéant, les modalités d'archivage du contrat par l'auteur de l'offre et les conditions d'accès au contrat archivé ; 5<sup>o</sup> Les moyens de consulter par voie électronique les règles professionnelles et commerciales auxquelles l'auteur de l'offre entend, le cas échéant, se soumettre ».

De même la durée de l'offre est celle de l'accessibilité sur le site (C. civ., art. 1127-1, al. 2).

Enfin la technique du « double clic » permet d'introduire une étape, celle de la vérification de l'offre par son destinataire : « Le contrat n'est valablement conclu que si le destinataire de l'offre a eu la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total et de corriger d'éventuelles erreurs avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation définitive » dispose l'article 1127-2. EN cliquant sur le bouton, « valider mon achat », je n'accepte donc pas encore, ce qu'est qu'après l'étape de la vérification (et acceptation des conditions générales) que celle-ci se réalise, par un deuxième « clic ».

### III. – L'intégrité du consentement

**141. Intégrité et protection du consentement.** – La manifestation de volonté ne vaut que pour autant qu'elle soit libre, consciente et éclairée. Ainsi exprimée, la proposition est nouvelle.

Le Code civil ne parle du consentement que pour prévoir qu'il peut ne pas être valable et pour en étudier les vices ; c'est donc une proposition négative, le consentement ne doit pas être vicié *via* une protection *a posteriori* du consentement (A). De plus en plus, cependant s'installe une protection *a priori* par l'existence d'obligations d'information précontractuelle, méthode de protection *a priori* du consentement (B). Nous respecterons cependant cette logique achromatique paradoxale, en raison de l'importance accordée à la question des vices du consentement.

#### A – Protection *a posteriori* du consentement : les vices du consentement

**142. Liberté et intégrité du consentement.** – Pour produire effet de manière efficace et rationnelle, l'acte de volonté doit être donné en parfaite connaissance de cause et de façon libre et intègre.

Si l'une de ces qualités fait défaut, le consentement est altéré, on dit qu'il est « vicié » et la sanction est une sanction formidable : l'annulation du contrat qui conduit à considérer que le contrat n'a jamais existé. C'est dire à quel niveau se situent les exigences en la matière.

La police des vices du consentement sollicite le législateur par deux préoccupations contradictoires : un souci de justice contractuelle de nature à protéger la libre volonté des individus par une considération élargie des vices du consentement et un souci de sécurité des transactions qui le porte à veiller à la stabilité des relations contractuelles par une considération étroite des vices du consentement : l'erreur, la crainte, développés en trois vices du consentement, l'erreur, le dol et la violence.

Dès lors, une conception consensualiste du système juridique, attachée au rôle de la volonté interne dans la manifestation juridique de volonté accorde une large place à la première préoccupation et accueille largement la sanction des vices du consentement, dans la tradition moraliste et canonique.

A l'inverse, une conception formaliste, attachée au rôle de la volonté extériorisée sera sensible à la seconde préoccupation et freinera la police des vices du consentement, comme en droit romain et dans les droits d'origine germanique.

Le Code civil porte sur ce point la trace d'une contradiction nette entre la doctrine consensualiste qui animait ses rédacteurs et le caractère encore formaliste des analyses romaines transmises par Pothier et dont il avait à faire usage.

Le paradoxe du Code est, alors, d'affirmer et de restreindre, à la fois, le domaine des vices du consentement. Cette attitude se manifeste de deux façons.

D'abord, le Code énumère de façon limitative les vices du consentement

susceptibles d'être invoqués en justice pour obtenir l'annulation du contrat, l'erreur, le dol, la violence, la lésion étant limitée à une situation très particulière, dans la vente d'immeuble.

Cette énumération est limitative. En dehors de ces trois vices, le juge ne peut, en principe du moins, faire valoir une autre altération du consentement.

Ensuite, le Code définit de manière restrictive les conditions dans lesquelles ces vices pourront être sanctionnés.

Par ailleurs, le Code civil, depuis 2016, connaît quelques règles applicables à tous les vices du consentement.

Ainsi l'article 1130 indique que ces trois vices emportent nullité du contrat si, sans ce vice, l'une des parties n'aurait pas contracté ou aurait contracté mais à des conditions différentes : c'est-à-dire que le vice a été déterminant du consentement. Une altération mineure exclut ainsi *a priori* l'annulation du contrat.

Par ailleurs, ces vices sont des faits juridiques, qui se prouvent donc par tous moyens, et l'annulation du contrat est une nullité relative, c'est-à-dire de protection, c'est-à-dire encore qui affecte des intérêts *privés* et non l'intérêt général.

On peut, alors, étudier successivement l'erreur (1), le dol (2), puis la violence (3), le premier et le troisième étant les plus impressionnants, le deuxième le plus ordinairement utilisé.

## 1. – L'erreur

**143. Définition de l'erreur.** – « *L'erreur consiste à croire vrai ce qui est faux et faux ce qui vrai* », ce qui est une définition qui ne rend pas véritablement compte de la difficulté à définir ce qu'est l'erreur en droit des contrats. L'erreur apparaît, en effet, comme une représentation des choses non conformes à la réalité. « *Ah ! si j'avais su* » dit celui qui s'est trompé, qui a commis une erreur, qui est souvent de bonne foi mais qui n'aurait pas conclu ce contrat s'il ne l'avait pas commise. Le Code civil, en faisant de l'erreur un vice du consentement, cherche ainsi à protéger le consentement tout en assurant au mieux la sécurité des transactions : tout le monde se trompe sur la valeur réelle d'une chose achetée de sorte que toutes les erreurs ne rendent pas le contrat annulable. Seules les erreurs graves peuvent emporter nullité du contrat. La jurisprudence a, là encore, eu pour tâche de déterminer quelles erreurs étaient susceptibles d'emporter nullité du contrat.

### *a. Erreurs retenues*

**144. Caractère déterminant de l'erreur.** Ce caractère est commun à tous les vices du consentement (C. civ., art. 1130). Il vise à ne saisir que les erreurs graves : celles qui sont véritablement à l'origine du consentement de celui qui l'invoque, qu'on appelle *l'errans*. Ce caractère déterminant s'apprécie par ailleurs *in concreto* c'est-à-dire au cas par cas, de telle manière qu'il s'agit, pour les juges d'apprécier, pour chaque situation l'impact de telle erreur sur tel contractant, ce qui est évidemment un exercice particulièrement subjectif.

**145. Caractère excusable de l'erreur.** L'erreur commise par l'*errans*, pour les mêmes raisons doit être excusable, c'est-à-dire que celui-ci n'avait pas les moyens, le temps ou les compétences pour découvrir l'erreur invoquée. En conséquence l'erreur inexcusable, n'ouvre pas à une action en annulation.

Ce critère permet une forme de différenciation entre les types d'*errans* : le professionnel, par exemple qui agit dans son domaine de compétence pourra plus difficilement agir que celui qui conclut un contrat en dehors de celui ou qu'un simple particulier. Rien n'empêche cependant un professionnel n'invoquer une telle erreur, et rien n'empêche de considérer qu'un particulier n'a pas de compétence particulière, dans le cas d'un collectionneur par exemple<sup>222</sup>.

**146. Erreur de droit et erreur de fait.** L'erreur de fait est l'erreur communément admise : l'erreur sur les qualités d'une chose achetée le plus souvent, penser qu'un tableau est de maître alors qu'il ne l'est pas. L'erreur de droit est une figure complexe, dans la mesure où, en principe « *nul n'est censé ignorer la loi* ». L'erreur de droit, au sens des vices du consentement, est cependant susceptible d'être retenue, ce que le Code civil, depuis 2016 admet explicitement (C. civ., art. 1132) désormais<sup>223</sup>.

**147. Erreur obstacle.** – L'erreur obstacle, non envisagée par le Code civil, caractérise l'hypothèse dans laquelle les volontés des parties n'ont pas pu se rencontrer par exemple parce que les parties n'ont pas la même considération de la nature du contrat : l'une croit louer tandis que l'autre partie croit acheter ; ou encore n'ont pas la même considération de l'objet : l'une croit acheter un bien différent, en qualité ou quantité, de celui que l'autre partie désire vendre<sup>224</sup>.

Elle était sanctionnée par la « nullité absolue » du contrat qui en est atteint ; on peut douter que, au regard de l'article 1130, il en soit ainsi à l'avenir, à supposer que la jurisprudence retienne à nouveau ce critère.

Certains auteurs, tel Carbonnier, préfèrent parler d'« inexistence » du contrat pour souligner que cette hypothèse n'a rien à voir avec l'erreur. L'erreur souligne un consentement qui *aurait pu être donné* alors que l'erreur obstacle signale une absence de consentement.

Il peut alors s'agir d'une erreur sur la nature du contrat<sup>225</sup>, d'une erreur sur l'objet du contrat<sup>226</sup>, voire l'erreur sur le contenu, on parlait avant 2016 d'« *erreur sur la cause* ». (cf. infra).

<sup>222</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 déc. 1964, Bull. civ. I, n°575

<sup>223</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 5 juill. 1985, n°92-20425, RTDciv. 1996, p. 388, obs. J. Mestre, Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 24 mai 2000, n° 98-16132, RTDciv. 2000, p. 824, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>224</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 1<sup>er</sup> févr. 1995, Bull. civ. III, n° 36.

<sup>225</sup> Paris, 13 déc. 1001, *Contrats, conc. consom.* 1992, n°44, obs. L. Leveneur.

<sup>226</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 1<sup>er</sup> févr. 1995, préc. V. aussi Cass. com. 14 janv. 1969, D. 1970, 458, note M. Pédamon (erreur sur les francs, anciens et nouveaux, transposables à l'euro : Orleans 13 mai 2004, RTD civ. 2005, p. 589, obs. J. Mestre et B. Fages).

**148. Erreur sur les qualités substantielles de la chose.** – L'erreur sur la substance, vice du consentement, est, pour simplifier, l'erreur sur l'objet du contrat, celle qui correspond aux *qualités essentielles de la prestation due ou sur celles du contrat* : c'est l'erreur type, celle de l'acquéreur qui achète un tableau de maître et qui se retrouve avec une croûte.

Avant 2016, l'ancien article 1110 évoquait de manière plus vague, l'erreur sur la substance, c'est-à-dire tout à la fois l'erreur sur la matière, l'ensemble des propriétés objectives, intrinsèques (physiques, chimiques...) qui déterminent la nature spécifique de la chose. On peut citer l'exemple fameux de Pothier : « *si, croyant acheter des chandeliers en argent, j'achète des chandeliers en cuivre, il y a erreur sur la matière, donc sur la substance de la chose* ». L'erreur sur la substance est, en ce sens, une *erreur sur la matière* (une chose en cuivre non en argent) et sur les qualités essentielles de la chose (une chose neuve et une chose ancienne).

Selon cette seconde conception, subjective et extensive, la « *substance* » représente les qualités essentielles de la chose qui ont amené la personne à traiter, une erreur qui a déterminé le consentement.

Dans l'exemple de Pothier, l'erreur sur la matière ne sera une erreur sur la substance que si l'acquéreur voulait obtenir un objet en argent ou un objet signé. S'il s'est déterminé par choix d'un objet ancien, peu importe l'erreur sur la matière ; sera, en revanche, retenu le fait que l'objet n'ait pas l'ancienneté envisagée. L'erreur sur la substance est, selon cette conception l'erreur déterminante, lorsqu'elle est de telle nature que, sans elle, l'une des parties n'aurait pas contracté. Il est évident que cette seconde conception étend de manière importante le champ possible des erreurs invocables.

La jurisprudence a retenu cette dernière conception<sup>227</sup>, qui peut d'ailleurs rejoindre la première<sup>228</sup>, et l'a précisée à l'occasion notamment, d'affaires devenues célèbres portant sur des erreurs à l'occasion d'acquisitions d'œuvres d'art dont, notamment la célèbre et interminable affaire Poussin<sup>229</sup> qui s'est même enrichie d'une affaire « Poussin 2 »<sup>230</sup>, mais aussi à propos d'une erreur sur les qualités substantielles sur des titres cédés<sup>231</sup>, sur le caractère constructible d'un terrain<sup>232</sup>, sur les aptitudes d'un animal<sup>233</sup>, sur la croyance par l'acquéreur

<sup>227</sup> Cass. civ. 28 janv. 1913, S. 1913.1.487.

<sup>228</sup> Paris 7 juin 1996, *RTD civ.* 1997, p. 114, obs. J. Mestre.

<sup>229</sup> Paris 2 février 1976, *D.*1976.325, concl. Cabannes jusqu'à Versailles 7 janvier 1989, *D.*1989, 485, en passant par Civ. 1<sup>ère</sup>, 22 février 1978, *D.*1978.601, note Ph. Malinvaud, *Def.* 1978.1346, obs. J.-L. Aubert; Amiens 1<sup>er</sup> février 1982, *JCP* 1982, II, 19916 note J.-M. Trigeaud, et Civ. 1<sup>ère</sup>, 13 décembre 1983, *D.*1984.340 note J.L. Aubert, *JCP* 1984, II, 20184, concl. Gulphe, Versailles, 7 janvier 1987, *D.* 1987.485, note J.-L. Aubert, *JCP* 1988, II, 21121, note J. Ghestin, Affaire du Verrou de Fragonard, Civ. 1<sup>ère</sup>, 24 mars 1987, *D.* 1987.489, note J.-L. Aubert, *JCP* 1988, II, 21300, note Vieilleville-Miravette.

<sup>230</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 17 sept. 2003, *Bull. civ.* I, n°183, *Contrats, conc. consom.* 2004, n°, obs. L. Leveneur. V. aussi Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 5 févr. 2002, *Bull. civ.* I, n°46, *Deffrénois*, 2002, p. 761, obs. E. Savaux (affaire du « tableau piège », signé par l'artiste mais réalisé par un tiers).

<sup>231</sup> Cass. com. 1<sup>er</sup> oct. 1991, *JCP* 1992, II, 277, note A. Viandier, Cass. com. 17 oct. 1995, *RTD civ.* 1995, p. 878, obs. J. Mestre.

<sup>232</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 13 juillet 1999, *Bull. civ.* III, n°178.

de l'authenticité d'un tableau<sup>234</sup> ou inversement, sur la croyance erronée du vendeur en le caractère non authentique d'un tableau, comme dans l'affaire *Poussin*.

La notion de qualité essentielle, retenue par l'article 1132 du Code civil, est alors déterminée *in concreto* c'est-à-dire en fonction de la situation étudiée, propre à l'intelligence, la culture des parties et non *in abstracto*, c'est-à-dire retenue par tout le monde, sauf pour quelques hypothèses particulières, telle que la question de l'authenticité d'une œuvre d'art. Elle retient également, comme dans l'affaire *Poussin*, que l'erreur puisse reposer sur sa propre prestation.

Par ailleurs, plusieurs facteurs viennent restreindre la possibilité d'invoquer une erreur sur les qualités substantielles.

Le premier tient au fait que le fait considéré comme une erreur soit entré dans le champ contractuel. Dès lors c'est à celui qui invoque une qualité comme essentielle de prouver qu'il l'a fait savoir à son cocontractant. Il doit alors s'agir d'une qualité connue des deux contractants, une qualité commune. Une qualité essentielle est commune dès que les parties se sont accordées sur ce point, soit de façon tacite (authenticité d'une œuvre d'art) soit de façon expresse (date de mise en circulation d'un véhicule de collection).

Le second tient à l'hypothèse d'un aléa : il suffit que les parties aient envisagé un aléa sur les qualités de la chose, par exemple sur l'authenticité d'une œuvre, pour exclure le jeu de l'action en nullité pour erreur<sup>235</sup>.

Les conditions de l'erreur sur la substance, vice du consentement, sont alors les suivantes. Il convient que l'erreur soit déterminante, quelle ne soit pas inexcusable (exemple de l'expert en œuvre d'art qui commet une erreur en achetant un tableau) ; qu'elle porte sur une qualité essentielle ; qu'elle soit commune (c'est-à-dire qu'elle soit entrée dans le champ contractuel) et qu'aucun aléa ne soit entré dans le champ contractuel.

**149. Erreur sur la personne.** – L'erreur sur la personne du cocontractant est envisagée de manière stricte par l'article 1134, comme il était avant 2016 (C. civ., art. 1110, al. 2) : « *L'erreur sur les qualités essentielles du cocontractant n'est une cause de nullité que dans les contrats conclus en considération de la personne* ». L'erreur sur la personne n'est donc pas retenue comme vice du consentement sauf quand elle intervient dans un contrat où la considération de la personne du partenaire est essentielle, c'est-à-dire dans un contrat *intuitu personae*. Il s'agit d'une erreur qui porte sur l'identité physique ou civile de son contractant<sup>236</sup> ou sur les qualités substantielles de l'autre partie, par exemple les aptitudes professionnelles, la solvabilité du contractant, voire d'un tiers lorsque

<sup>233</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 24 avr. 1985, *Bull. civ. I*, n°127 : jument atteinte d'une maladie infectieuse, erreur en concurrence avec la garantie des vices cachés de la vente (cf. D. Mainguy, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd., 2008), mais comp. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 14 mai 1996, *Bull. civ. I*, n°213 et Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 6 nov. 2002, *Bull. civ. I*, n°260.

<sup>234</sup> Cf. Cass. civ. 5 févr. 2002, préc.

<sup>235</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 24 mars 1987, *Verrou de Gragonnard*, *D.* 1987, p. 489, note J.-L. Aubert.

<sup>236</sup> Cf. Rouen 4 mars 1969, *RTD civ.* 1969, p. 762, obs. Y. Loussouarn : erreur dans une transaction commise par un assureur à la suite d'une confusion de dossier.

les qualités d'un tiers sont entrées dans le champ contractuel, comme la jurisprudence l'a montré à propos de l'engagement d'une caution<sup>237</sup>.

### **b. Erreurs non retenues**

#### **150. Erreurs indifférentes.** – Dans tous les autres cas, l'erreur est dite indifférente.

C'est le cas lorsque l'erreur porte sur une qualité non-substantielle de la chose, sur la personne du cocontractant dans un contrat non *intuitu personae*.

C'est encore le cas de l'erreur sur les motifs. Ce qu'on appelle erreur sur les motifs, ou autrefois erreur sur la cause, est l'erreur qui porte sur une raison personnelle d'un contractant extérieure à l'objet du contrat<sup>238</sup>. On distingue alors l'erreur sur les simple motifs et l'erreur sur la cause ou désormais sur le but, notamment illicite, du contrat.

L'article 1135 exclut l'erreur sur les simples motifs, sauf le cas dans lequel les parties auraient fait expressément entrer ce motif extérieur dans le champ contractuel.

C'est encore, et surtout, le cas de l'erreur sur la valeur de la chose, c'est-à-dire une erreur portant sur l'appréciation économique de l'objet du contrat<sup>239</sup>. En effet, d'une part, cette erreur se confond avec l'erreur lésionnaire, prise en compte très restrictivement par le vice spécial de lésion dans la vente d'immeuble, mais encore, elle reviendrait à remettre en cause pratiquement tous les contrats sur la base d'une appréciation totalement subjective dans la mesure où la « valeur » d'une chose est une donnée, *a priori* totalement subjective (mais v. cependant, C. com., art. L. 441-2, I) à propos de la disproportion entre des prestations). Nous verrons cependant que cette question, évidemment essentielle, est reprise par bien d'autres outils du droit des contrat. C'est une question en effet hautement philosophique et une contradiction : il est inacceptable (et sans doute injuste) qu'un contractant puisse conclure un contrat lésionnaire c'est-à-dire fondé, dans la plupart des cas, sur une erreur sur la

<sup>237</sup> Cf. Cass. com. 1er oct. 2002, *RTD civ.* 2003, p. 322, obs. P. Crocq, Cass. com. 19 nov. 2003, *RTD civ.* 2004, p. 87, obs. J. Mestre et B. Fages : erreur sur les qualités substantielles du débiteur principal.

<sup>238</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 13 févr. 2001, *JCP* 2001, I, 330, n°5 obs. J. Rochfeld, *RTD civ.* 2001, p. 352, obs. J. Mestre et B. Fages ; Cass. civ. 3ème, 24 avr. 2003, *JCP* 2003, II, 1436, note R. Wintgen.

<sup>239</sup> Cf. Cass. civ. 3ème, 31 mars 2005, *Bull. civ.* III, n°81 : erreur sur la rentabilité économique d'une opération. Adde G. Goubeaux, « A propos de l'erreur sur la valeur », *Mélanges J. Ghestin*, LGDJ, 2001, p. 389. Mais depuis : Cass. com., 4 oct. 2011, n° 10-20.956, D. 2011, p. 3052, note N. Dissaux ; D. 2012, p. 577, obs. D. Ferrier ; *JCP G* 2012, 135, note J. Ghestin ; *RDC* 2012, p. 64, note Th. Genicon ; *JCP E* 2013, 1200, n° 1, obs. D. Mainguy. – Adde D. Mainguy, « L'erreur sur la rentabilité et le contrat de franchise » : *RLDC* 2012, n° 4876 et la suite de ces affaires : Cass. com., 17 mars 2015, n° 13-24.853, *Contrats, conc. consom.* 2015, comm. 148, obs. M. Malaurie-Vignal ; *JCP E* 2017, 1079, n° 1, obs. D. Mainguy, Cass. com., 13 sept. 2017, n° 15-19.740, *JCP E* 2018, 1131, n° 1, obs. D. Mainguy, Cass. com., 10 juin 2020, n° 18-21.536, *Contrats, conc. consom.* 2020, comm. 139, obs. M. Malaurie-Vignal, Cass. com., 24 juin 2020, n° 18-15.249, *Contrats, conc. consom.* 2020, comm. 139, obs. M. Malaurie-Vignal, *JCP E*, 2020, 1522, n° 1, obs. D. Mainguy, Cass. com., 1er déc. 2021, n° 18-26.572 et 10 févr. 2021, n° 18-25.474, *JCP E* 2022, 1234, n°1, obs. D. Mainguy.

valeur, et en même temps, il est impossible, sauf à détruire toute sécurité juridique, d'admettre un tel recours, dans la mesure où tout contrat marchand est, par hypothèse fondé sur une surestimation de la valeur d'une chose.

## b – Le dol

**151. Définition.** – Le Code civil ne définit pas le dol. Il faut se référer à des définitions souvent anciennes : toute ruse, toute manœuvre, tout artifice utilisé par un contractant pour induire son partenaire en erreur. Ce sont des malhonnêtetés, on dirait même une escroquerie en droit pénal mais le dol est une sanction civile beaucoup plus large que l'escroquerie : c'est le fait de tromper son contractant.

Le lien avec l'erreur est alors évident, le dol est une *erreur provoquée par l'auteur de ces manœuvres* (C. civ., art. 1137). Le dol suppose une erreur, non envisagée en tant que telle comme précédemment, mais résultant du comportement de celui qui en est à l'origine. Et c'est ce comportement qu'on appelle dol et qui forme un autre vice du consentement, bien que ce ne soit pas le comportement, les manœuvres, eux-mêmes qui vicient le consentement, mais l'erreur qui en résulte.

Le dol se distingue cependant de l'erreur, ce qui révèle l'autonomie du dol par rapport à l'erreur, parce que le dol peut être invoqué même dans les circonstances où l'erreur qui en résulte ne porte ni sur une qualité substantielle de l'objet<sup>240</sup>, ni sur la personne du partenaire dans un contrat *intuitu personae* ou une erreur indifférente. D'ailleurs l'article 1139 du Code civil dispose que l'erreur qui résulte d'un dol est toujours excusable, même si elle porte que la valeur de la prestation.

Le dol se caractérise, ce faisant, d'une part par l'erreur qu'il provoque, à supposer toutefois que cette erreur provoquée soit déterminante du consentement de la « victime » du dol : c'est le fondement de l'exigence du caractère déterminant du dol et d'autre part par les manœuvres qui le caractérisent et qui sont, banalement, des fautes précontractuelles, mais graves.

Le dol peut donc être plus facilement établi que l'erreur, par la démonstration de l'existence de cette faute, de ce comportement, ce qui justifie le très grand nombre d'affaires dans lesquelles le dol est invoqué, comparé à l'erreur.

## i – Conditions du dol

**152. Caractères du dol.** – L'analyse du dol retenu comme vice du consentement par les tribunaux fait apparaître deux éléments lorsqu'il s'agit d'envisager son contenu, ses caractères.

Un élément psychologique apparaît en premier : la volonté de tromper par l'auteur du dol. L'intention de tromper doit être établie pour qu'il y ait dol et que ce dol puisse emporter l'annulation du contrat vicié. C'est un élément essentiel rappelé par la jurisprudence : le simple fait de commettre une faute

<sup>240</sup> Cf. Cass. civ. 3ème, 2 oct. 1974, *Bull. civ.* III, n°330.

précontractuelle, par exemple le manquement à une obligation d'information n'est pas suffisant pour caractériser un dol, si un élément intentionnel ne peut être identifié outre le caractère déterminant de l'erreur qui en résulte<sup>241</sup>.

Surtout, un élément matériel doit être établi : le fait de tromperie. La jurisprudence a traduit son désir d'élargir les cas d'ouverture d'annulation du contrat pour dol en interprétant très largement l'exigence de l'élément matériel.

Dans un premier temps, des manœuvres objectives, faits positifs de tromperie, étaient requises : limer les dents d'un cheval, boucher une source, falsifier un bilan, maquiller le kilométrage d'un véhicule<sup>242</sup>, sont autant d'exemples offerts par la pratique. Le cas est d'école et échappe généralement aux juridictions civiles : il s'agit du délit d'escroquerie (C. pén., art. 313-1).

Dans un deuxième temps, la jurisprudence a admis que le mensonge, fait négatif, pouvait constituer cet élément matériel<sup>243</sup>, ce qui était déjà aller au-delà de la lettre de l'article 1116 du Code civil qui n'évoque que des manœuvres donc des faits positifs.

La jurisprudence a opéré à cette occasion une distinction entre le « *dolus bonus* », présent dans la plupart des transactions et correspondant à l'optimisme de tout offrant, un vendeur par exemple, face au pessimisme de tout destinataire de l'offre, l'incitation à acheter et la description laudative des qualités d'une chose, et le « *dolus malus* », mensonge grave destiné à tromper l'autre partie ; le premier n'étant pas sanctionné<sup>244</sup>, le second étant sanctionnable. Ici aussi, des règles pénales communiées avec cette jurisprudence, comme le délit de publicité de nature à induire en erreur (C. consom., art. L.121-1).

Dans un troisième temps, la jurisprudence a assimilé la simple réticence, le silence gardé sur une information décisive pour l'autre partie, de telle manière que sa connaissance aurait modifié l'expression de son consentement – on parle alors de *réticence dolosive* – aux manœuvres visées par l'article 1137 du Code civil<sup>245</sup>, comme le fait de taire le fait qu'un contrat important va être rompu à l'occasion d'une cession de contrôle d'une société, le fait d'acheter des actions en taisant qu'il a trouvé à les négocier à très bon prix<sup>246</sup>.

On a d'ailleurs déduit de ces exigences l'existence d'une obligation de renseignement à la charge de certains contractants<sup>247</sup> lorsque le cocontractant n'avait pas, de son côté, l'obligation de se renseigner (V. C. Ass., art. L. 112-2 ;

<sup>241</sup> Cf. Cass. com. 28 juin 2005, *Bull. civ.*, IV, n°140; *D.* 2005, pan. 2838, obs. S. Amrani-Mekki, *RTD civ.* 2005, p. 591, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>242</sup> Cf. Cass. com. 19 déc. 1961, *Bull. civ.* IV, n°492.

<sup>243</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 6 nov. 1970, *JCP* 1971, II, 16942, note J. Ghestin.

<sup>244</sup> Comp. Pour un *curriculum vitae* particulièrement élogieux, mais mensonger : Cass. soc. 16 févr. 1999, *RTD civ.* 1999, p. 419, obs. P.-Y. Gautier. Adde G. Loiseau, « L'application de la théorie des vices du consentement au contrat de travail », *Mélanges J. Ghestin*, 2001, p. 579.

<sup>245</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 15 janv. 1971, *RTD civ.* 1971, p. 839, obs. Y. Loussouarn : « *Le dol peut être constitué par le silence d'une partie dissimulant à son cocontractant un fait qui, s'il avait été connu de lui, l'aurait empêché de contracter* » ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 2 octobre 1974, *Bull. civ.* III, n°330.

<sup>246</sup> Cf. Cass. com. 27 févr. 1996, *JCP* 1996, II, 22665, note J. Ghestin, *D.* 1996.618, note Ph. Malaurie.

<sup>247</sup> Cf. M. de Juglart, « L'obligation de renseignement », *RTD civ.* 1945, p. 1.

C. consom. art. L.111-1 ; C. com., art. L.330-1). De telle manière qu'aujourd'hui, et face au renforcement des obligations d'information, spéciales et générale et à la vigueur de l'exigence de bonne foi, la sanction de la réticence dolosive de pose plus aucune difficulté, sauf à franchir encore un saut qualitatif. Depuis toutefois, l'article 1137, en raison d'un alinéa ajouté à l'article 1137 du Code civil par la loi de ratification de 2018, a modifié la situation. Celui-ci dispose que « *ne constitue pas un dol le fait pour une partie de ne pas révéler à son cocontractant son estimation sur la valeur de la prestation* ». En effet, si l'article 1112-1, s'agissant des obligations d'information précontractuelles exclut de celles-ci les informations sur la valeur de la chose, le fait que l'article 1137 du Code civil envisageait, entre 2016 et 2018, n'importe quel dol, y compris donc celui résultant d'une absence d'information sur la valeur, du moins c'est ce que craignait le législateur. L'article 1137 est donc désormais conforme à la solution adoptée par l'article 1112 du Code civil, même si un certain nombre d'inconnues demeure, par exemple mesurer la signification de la notion « d'estimation de la valeur d'une prestation ».

De manière plus générale, cette liaison entre l'article 1112 et l'article 1137 pose une autre difficulté. Si en effet, une réticence dolosive est une faute précontractuelle, on voit difficilement comme cette faute pourrait être autre chose qu'un manquement à une obligation d'information, laquelle doit correspondre au standard de l'article 1112 (sauf aménagement contractuel pour la renforcer), de telle manière qu'il conviendra, pour la victime d'un dol de prouver tout à la fois l'existence d'un dol et l'existence d'une obligation précontractuelle d'information au sens de l'article 1112, sauf à admettre que l'auteur du dol d'avoir dissimulé ce qu'il n'était pas tenu légalement de révéler.

**153. Dol de l'acheteur et droit de réaliser une bonne affaire.** – L'article 1137 résoud et conforte une jurisprudence fameuse, à la suite de l'affaire *Baldus ou du dol de l'acheteur*, désormais acquise et qui n'a plus d'intérêt que pour montrer la difficulté posée en la matière.

La figure traditionnelle du dol, telle qu'elle apparaît dans le Code civil mais aussi dans la plupart des cas de jurisprudence est celle du dol du *vendeur* (ou du bailleur, du prêteur, etc.), auteur de manœuvres, mensonges ou autres réticences destinées à emporter un consentement erroné. On observera aussi que les grandes décisions en la matière révèlent une hypothèse de dol identifiant une erreur sur la valeur de la chose.

Il arrive cependant que le silence émane de l'autre partie, l'acheteur : le cessionnaire de titres qui connaît un projet particulier qui va faire s'envoler leur valeur, le simple chineur qui découvre un trésor dans un marché aux puces, etc. Cet acheteur, qui tait une information essentielle, et qui bien entendu a une incidence sur la valeur de la chose, est-elle constitutive d'un dol ? Telle fut la question posée, maladroitement en 1996 dans une affaire où le dirigeant d'une société avait acquis les titres d'un associé en ne l'informant pas d'un projet qui

renchérissaient considérablement leur prix<sup>248</sup> et fut condamné pour dol sur le fondement d'un devoir général de bonne du dirigeant à l'égard de ses associés. La question avait rebondi à l'occasion d'une autre affaire, dite *Baldus* dans laquelle une personne, par ailleurs connaisseur en matière photographique, avait acquis 50 photographies signées Baldus à un certain prix, 1000 francs l'une, aux enchères publiques, puis la venderesse avait retrouvé l'acquéreur pour lui en vendre 85 autres, au même prix, acquéreur qui les avaient revendus 2 000 000 F: la venderesse tentait alors d'obtenir la nullité des secondes ventes en raison du dol qu'aurait commis l'acheteur, sur le fondement général du manquement à l'obligation de contracter de bonne foi échouait: « aucune obligation d'information ne pesait sur l'acheteur »<sup>249</sup>, sauf l'hypothèse d'une fraude<sup>250</sup>. Le débat était tranché depuis un arrêt du 17 janvier 2007: « l'acquéreur, même professionnel, n'est pas tenu d'une obligation d'information au profit du vendeur sur la valeur du bien acquis »<sup>251</sup>, et désormais par l'article 1137 du Code civil.

**154. Qualité du dol.** – La qualité du dol importe également. L'article 1130 du Code civil exige que le dol ait été déterminant, ce que l'on appelle parfois le dol « principal » opposé au dol « incident » même si ces formules sont peu heureuses.

Le dol ne pourra permettre l'annulation du contrat que dans la mesure où, sans lui, la partie qui en a été la victime n'aurait pas contracté ou à tout le moins aurait contracté à des conditions différentes<sup>252</sup>, dans la mesure, par conséquent, où il a joué un rôle déterminant du consentement de la victime du dol<sup>253</sup>.

Lorsque le dol ne joue pas ce rôle déterminant et ne porte que sur des éléments

<sup>248</sup> Cass. com., 27 février 1996, *Bull.*, n° 65, *D.* 1996. p. 518, note. Ph. Malaurie, *JCP* 1996, II, 22665, note J. Ghestin, et *Somm.* 342, obs. R. Hallouin ; *RTD civ.* 1997. 114, obs. J. Mestre. Dans le même sens : Cass. com. 22 févr. 2005, *Bull. Joly Sociétés* 2005. 1105, note T. Massart ; 14 juin 2005 *RTD civ.* 2005. 774, obs. J. Mestre et B. Fages ; mais *contra* : Cass. com. 12 mai 2004, *RTD civ.* 2004. 500, obs. J. Mestre et B. Fages, *JCP* 2004. I. 10513, obs. Constantin ; *RDC* 2004. 923, obs. D. Mazeaud : « le cessionnaire n'est tenu d'informer le cédant ni des négociations tendant à l'acquisition par un tiers d'autres titres de la même société ni de celles qu'il conduit lui-même avec ce tiers en vue de lui céder ou de lui apporter les titres faisant l'objet de la cession ». et comp. Cass. com. 17 juin 1997, *Bull. civ.* I, n° 188 à propos d'un cautionnement très supérieur à l'engagement garanti ; Cass. civ. 1ère, 13 mai 2003, *JCP* 2003, II, 10144, note R. Désgorces, *Defrénois*, 2002, pp. 1568, obs. R. Libchaber : « manque à son obligation de contracter de bonne foi et commet ainsi un dol par réticence la banque qui, sachant que la situation de son débiteur est irrémédiablement compromise ou à tout le moins lourdement obérée, omet de porter cette information à la connaissance de la caution, l'incitant ainsi à s'engager » (dans le même sens Cass. civ. 1ère, 10 mai 1989, *JCP* 1989, II, 21363, note D. Legeais, *Defrénois*, 1989, p. 1409, obs. L. Aynès).

<sup>249</sup> Cass. civ. 1ère, 3 mai 2000, *Bull. civ.* I, n°131, *JCP*, 2000, I, n°272, obs. G. Loiseau, *Contrats, conc. consom.* 2000, n°140, obs. L. Leveneur, *Defrénois* 2000, p; 1110, obs. Ph. Delebecque et D. Mazeaud ; *RTD civ.* 2000, p. 566, obs. J. Mestre.

<sup>250</sup> Cass. civ. 3ème, 15 novembre 2000, *Contrats conc. consom.*, 2001, n°23, obs. L. Leveneur, *Defrénois*, 2001, p ; 243, obs. E. Savaux, *JCP* 2001, I, n°301, obs. Y.-M. Serinet.

<sup>251</sup> Cass. civ. 3ème, 17 janv. 2007, *D.* 2007, p. 1051, note D. Mazeaud,, 1054, note Ph. Stoffel-Munck, *RTD civ.* 2007, p. 335 obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>252</sup> Cf. Cass. civ. 3ème, 22 juin 2005, *Bull. civ.* III, n°137.

<sup>253</sup> Cass. com. 11 juillet 1977, *D.* 1978, 155, note Ch. Larroumet.

secondaires, ce que l'on appelle le dol « *incident* », le contrat ne sera pas annulable mais il pourra y avoir action en réparation intentée par la victime contre la partie qui a été l'auteur du dol, il n'y a donc pas de dol et tout ce que peut obtenir celui qui le subit est la sanction d'une faute précontractuelle, des dommages et intérêts.

**155. Auteur du dol.** – S'agissant de l'auteur du dol, celui-ci émane en général d'une partie au contrat. Toutefois, l'article 1138 assimile le dol du représentant, du gérant d'affaires, du préposé (salarié) ou du porte-fort du contractant, ou d'un tiers de connivence. Le dol du tiers peut donc être opposable au contractant qui en bénéficie dès lors que le cocontractant est complice du dol commis par ce tiers voire peut être à l'origine d'une action en nullité non plus sur le fondement du dol mais sur celui de l'erreur qui en résulte<sup>254</sup>. C'est encore davantage le cas lorsque « l'erreur provoquée par le dol d'un tiers entraîne la nullité du contrat lorsqu'elle porte sur la substance de l'engagement »<sup>255</sup>.

**156. Preuve du dol.** – C'est en principe à celui qui se prétend victime d'un dol d'apporter la preuve de l'existence de celui-ci : le dol ne se présume pas. Toutefois, le dol est intimement lié à l'existence ou la méconnaissance d'une obligation d'information, alors même que l'article 1112 du Code civil considère que c'est à celui qui est débiteur d'une telle obligation de prouver qu'il l'a correctement exécutée. Si, donc, un dol peut être rapporté sur le fondement de la méconnaissance d'une telle obligation d'information, il devrait suffire à la victime du dol de prouver la violation de cette obligation. Ce serait, cependant, confondre la violation d'une obligation précontractuelle d'information et l'intégrité du consentement : or, la victime du dol doit, au moins établir l'élément intentionnel, la volonté de l'auteur du dol de tromper, de telle manière que le principe selon lequel le dol ne se présume pas demeure, même s'il vacille.

## ii – Sanctions du dol

**157. Nullité et/ou réparation.** – La sanction du dol, vice du consentement, est l'annulation du contrat ; mais comme il s'agit d'une nullité de protection, cette nullité est simplement relative.

Cependant, la sanction du dol est double, en tant que vice du consentement et en tant que faute précontractuelle dommageable, est la condamnation à des dommages-intérêts sur la base de l'article 1240 du Code civil<sup>256</sup> voire sur le fondement pénal de l'escroquerie.

Dès lors, la victime d'un dol a le choix. Si le dol est déterminant, il peut demander l'annulation du contrat et/ou des dommages et intérêts. Si, à l'inverse le dol n'est pas déterminant, il peut toutefois demander des dommages et intérêts pour réparer le dommage subi, y compris sans accompagner son action d'une

<sup>254</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 3 juill. 1996, *RTD civ.* 1996, p. 895, obs. J. Mestre.

<sup>255</sup> Cass. com, 19 avr. 2023, n° 22-11.097, *RTD civ.* 2023, p. 614, obs. H. Barbier.

<sup>256</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 févr. 1975, *RTD civ.* 1975, p. 537, obs. G. Durry.

demande fondée sur le dol<sup>257</sup>, l'action étant alors, par nature, une action en responsabilité extracontractuelle, s'agissant de sanctionner les conséquences d'une faute précontractuelle.

### c – La violence

**158. Définition : violence et crainte.** – L'article 1140 du Code civil classe la violence comme un vice du consentement même si, plus que la violence elle-même c'est la *crainte* qu'elle inspire qui vicie le consentement, la violence étant, comme le dol, l'élément d'extériorisation de cette crainte, la crainte d'être exposée « *pour une personne, sa fortune ou celles de ses proches, à un mal considérable* ».

La violence peut, alors, très largement se définir comme toute contrainte physique ou morale, exercée contre une personne, de l'abus de la situation de nécessité (situation de sauvetage) à la coercition physique, en passant par la menace de voies de fait, susceptible d'arracher un acte de volonté qui, sans elle, n'aurait jamais été formé. Cela étant, ce n'est pas n'importe quelle crainte, mais celle d'un « mal considérable ». Beaucoup plus rarement invoqué que l'erreur ou le dol, il est également plus violent et plus grave car il n'emporte pas simplement des conséquences sur le contrat conclu, mais aussi sur la personne qui le subit.

S'agissant de son contenu, l'acte de violence requis comporte un double élément : un élément intentionnel : la volonté de contraindre, et un élément matériel : l'acte même de violence qui peut prendre des formes diverses, une contrainte physique, des coups, un enfermement, une contrainte morale comme un chantage voire l'exploitation d'un état de nécessité ou de faiblesse, des menaces de voies de fait ou de voies de droit, s'exerçant sur une personne, physique ou morale, ou sur ses proches. ON considérait avant 2016 que la violence était identifiée lorsque son emploi était injuste, illégitime dans la mesure où l'ancien article 1114 du Code civil disposait que la seule crainte révérencielle de parents ne saurait être retenue comme fait de violence

La menace d'emploi d'une voie de droit n'est cependant pas une violence en soi, sinon toute information sur une action en justice à envisager pourrait être considérée comme une telle violence. La menace d'une voie de droit est une violence dans des cas très spécifiques, lorsqu'elle est détournée de son but ou exercée pour obtenir un avantage manifestement excessif, ce qui est rarissime<sup>258</sup>.

**159. Auteur de l'acte de violence.** – L'auteur de l'acte de violence importe peu, à la

<sup>257</sup> Cf. ass., ch. mixte, 29 oct. 2021 n° 19-18.470, D. 2021. 2162, note S. Tisseyre; D. 2022, p. 35, obs. P. Brun, O. Gout et C. Quézel-Ambrunaz, p. 310, obs. R. Boffa et M. Mekki ; Rev. soc. 2022, p. 154, note N. Mathey ; RTD civ. 2022, p. 141, obs. P. Jourdain, p. 157, obs. P.-Y. Gautier ; Cass. civ. 3<sup>e</sup>, 16 sept. 2021, n° 20-19.229, RTD civ. 2022, p. 114, obs. H. Barbier.

<sup>258</sup> Comp. Paris 24 mai 2002, RTD civ. 2002, p. 504, obs. J. Mestre et B. Fages : « *lorsqu'il y a abus de cette voie de droit, soit en la détournant de son but, soit en usant pour obtenir une promesse ou un avantage sans rapport ou hors de proportion avec l'engagement primitif* ».

différence du dol, et il sera pris en compte non seulement lorsqu'il est exercé sur la partie contractante mais encore lorsqu'il l'est sur son conjoint et ses descendants ou ascendants et si elle est exercée par un tiers au contrat (C. civ., art. art. 1142).

**160. Contrainte économique, abus d'un état de dépendance.** – La question s'est posée par ailleurs, de façon récurrente, de savoir si la violence peut être causée par des circonstances extérieures, éventuellement économique, solution non envisagée dans le Code civil en 1804, mais désormais absordée, quoique de manière restrictive, par l'article 1143, depuis 2016.

La jurisprudence l'avait admis dans des affaires dans lesquelles le cocontractant a profité de circonstances pour imposer des circonstances exagérées : par exemple le fait de profiter de l'indigence d'une personne pour imposer un salaire médiocre<sup>259</sup>, de la situation de détresse d'un marin pour imposer un contrat de sauvetage disproportionné, etc. Le débat avait été relayé par le droit de la concurrence, qui avait créé en 1986 une sanction de l'abus de situation de dépendance économique (C. com., art. L. 420-2, L. 442-6, I), puis par le droit de la consommation sanctionnant l'abus de faiblesse (C. consom., art. L. 1112-8), mais sans aller jusqu'à consacrer un vice général de violence économique au sens du droit civil.

Cependant, un arrêt du 30 mai 2000 l'avait, depuis, admis<sup>260</sup> pour reconnaître qu'une contrainte économique, la précarité financière d'un contractant notamment, pouvait justifier la nullité d'un contrat conclu sur cette base sur le fondement d'une violence, alors économique, pour autant cependant qu'elle possède les qualités d'un vice de violence, illégitimité et caractère déterminant<sup>261</sup>.

L'article 1143 propose une autre solution : « *Il y a également violence lorsqu'une partie, abusant de l'état de dépendance dans lequel se trouve son cocontractant à son égard, obtient de lui un engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte et en tire un avantage manifestement excessif* ». La situation de dépendance doit correspondre à la relation entre les parties, et non une situation générale de dépendance, pour obtenir un avantage manifestement excessif. Si, la règle permet d'envisager toutes sortes de situations de dépendance, contractuelle, économique de manière plus générale,

<sup>259</sup> Soc. 5 juill. 1965, *Bull. civ. V*, n° 545 ; Cass. soc., 3 oct. 1973, *Bull. civ. V*, n° 541. Pour d'autres exemples, circonstanciés : Aix, 19 févr. 1988, *RTD civ.* 1989, p. 535 obs. J. Mestre estimant que l'état de nécessité et de dépendance économique est équivalent à une violence morale, Paris, 27 sept. 1977, *D.* 1978, p. 690, note H. Souleau ; *Gaz. Pal.* 1978, 1, p. 110, note J. Guyénot ; *RTD com.* 1978, p. 595, obs. J. Hémar, estimant que la seule force économique était équivalente à une violence, arrêt ensuite censuré : Cass. com., 20 mai 1980, *Bull. civ. IV*, n° 212, ces décisions s'inscrivant dans un débat, ancien et sensiblement dépassé sur les rapports de dépendance (cf. G. Virassamy, *Les contrats de dépendance*, LGDJ, 1986).

<sup>260</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 30 mai 2000, *D.* 2000, p. 879, note J.-P. Chazal, *JCP*, 2001, II, 10461, note G. Loiseau, *RTD civ.* 2001, p. 827, obs. J. Mestre et B. Fages : « *La contrainte économique se rattache à la violence et non à la lésion* ».

<sup>261</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 3 avr. 2002, *D.* 2002, p. 1860, note J.-P. Gridel, note J.-P. Chazal, *RTD civ.* 2002, p. 502, obs. J. Mestre et B. Fages.

psychologique<sup>262</sup>. N'est pas très claire en revanche la question de savoir si celui qui prétend avoir subi des pressions doit, outre la situation de dépendance et l'avantage excessif procuré, démontrer qu'il a subi des pressions. En d'autres termes, la question se pose de savoir si la violence suppose des actes de violence déterminés ou si elle peut découler, passivement en quelque sorte, de la situation de dépendance<sup>263</sup>, étant entendu que si la violence est une crainte provoquée, la présence d'actes de pression semble nécessaire<sup>264</sup>.

## B – Protection *a priori* du consentement : les devoirs d'information

**161. Information précontractuelle.** – L'analyse du contrôle de la formation du contrat se fonde sur une conception de contractants éclairés.

Les grands contrats d'affaires correspondent à une situation dans laquelle chacun est un professionnel avisé qui n'a besoin que d'informations finalisées, celles de l'article 1112-1 du Code civil, au moment de la négociation de ces contrats.

En revanche, la plupart des contrats d'usage, dont la multitude des contrats de consommation, n'y correspondent pas.

Ces contrats sont conclus dans l'urgence, ou sans véritable réflexion ni connaissance des objets contractuels de plus en plus complexes.

La protection du consentement par la théorie des vices du consentement est alors artificielle et inefficace dans la mesure où la protection nécessite un procès en annulation du contrat, long et coûteux.

L'un des moyens de pallier cette difficulté repose sur l'apparition des *obligations* d'information que l'on pourrait qualifier de *devoirs* d'information dans la mesure où il s'agit d'exigences précontractuelles.

Les fondements d'une telle exigence sont multiples. Ils sont moraux, par une exigence classique de loyauté contractuelle, qui exigerait une information de la part du sachant au profit de l'ignorant, via une exigence de transparence contractuelle.

Ils sont également économiques<sup>265</sup> à travers une conception libérale qui exige que chacun prenne soin de ses intérêts de sorte que celui qui ignore quelque chose doit se renseigner : *emptor debet esse curiosus*, l'acheteur doit être curieux. Encore convient-il de mesurer la valeur de l'information en question.

C'est essentiellement dans les rapports entre professionnels et consommateurs

<sup>262</sup> Comp. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 mai 2016, n° 15-12454, LPA 2016 n° 209, p. 6 note S. Lequette ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup> 8 oct. 2014, n° 13-18150, RDC 2015, p. 11, note Th. Génicon (état dépressif non suffisant).

<sup>263</sup> Cf. Cass. com. 21 sept. 2022, n° 21-12.218, RTD civ. 2022, p. 884, obs. H. Barbier ; p. 947, obs. C. Gijssber (simple absence de dépendance) ; Cass. civ. 2<sup>e</sup>, 9 déc. 2021, n° 20-10.096, D. 2022, p. 384, note G. Chantepie, p. 310, obs. R. Boffa et M. Mekki, RTD civ. 2022, p. 121, obs. H. Barbier (pressions relevées mais sans que l'arrêt en tire quelque conséquence).

<sup>264</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 25 janv. 2023, n° 21-19.351, RTD civ. 2023, p. 336, obs. H. Barbier (constat d'absence de pression pour obtenir un cautionnement).

<sup>265</sup> Cf. M. Fabre-Magnan, *De l'obligation d'information dans les contrats*, LGDJ, 1992.

que ces exigences prospèrent aujourd'hui, mais aussi dans les rapports entre professionnels entre eux, par exemple dans les relations entre producteurs et distributeurs.

**162. Manifestations de l'exigence d'information.** – La négociation du contrat, ce temps de « l'avant contrat », justifie l'existence d'obligations d'information, de conseil, de mise en garde, exigées d'abord *a posteriori* par la sanction de celui qui ne les avaient pas fournies et qui se sont peu à peu généralisées, jusqu'aux notices d'information et « *warning* » systématiquement délivrés avec la vente d'une chose.

La loi a pris le relais. Dans les relations de consommation d'abord, l'article L. 111-1 du Code de la consommation impose une obligation d'information générale sur le prix, les produits les conditions de vente ou de prestation de service, accompagné d'une kyrielle de textes (Comp., C. santé publique, art. L. 1111-1 dans les relations entre professionnels de santé et patient).

Dans les relations entre professionnels ensuite, par exemple avec la loi Doubin du 31 décembre 1989, devenue art. L. 330-3 du Code de commerce, imposant une obligation d'information avant la conclusion de certains de contrats de distribution : « *Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause* » sanctionnée comme un dol<sup>266</sup> ou bien les règles du droit de la concurrence imposant à tout vendeur la communication de ses conditions générales de vente à tout acheteur qui en fait la demande, fondement d'une exigence de transparence tarifaire particulièrement complexe et aux enjeux considérables (C. com., art. L. 441-3) : « *Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produits ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle, qui en fait la demande, ses conditions générales de vente. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent : les conditions de vente ; le barème des prix unitaires ; les réductions de prix ; les conditions de règlement* ».

Ces obligations d'information prospèrent alors dans tous les contrats civils, tous les contrats d'affaires, sont parfois relayées par une obligation de se renseigner, de se renseigner pour mieux renseigner<sup>267</sup>.

Leur objet est généralement constitué des informations nécessaires à l'intégrité du consentement, d'intensité variable : ainsi en présence d'un contractant averti,

<sup>266</sup> Cass. com. 10 février 1998, *Bull.* IV, n.252, *RTD civ.* 1998, p. 130, obs. P.-Y. Gautier, p. 365, obs. J. Mestre et Ph. Neau-Leduc, « La théorie générale des obligations à l'épreuve de la loi Doubin », *Cah. dr. ent.* 1998-2, p.27.

<sup>267</sup> Cf. Cass. civ. 2<sup>ème</sup>, 19 oct. 1994, *Bull. civ.* I, n°370 : « *celui qui a accepté de donner des renseignements a lui-même l'obligation de s'informer pour informer en connaissance de cause* ».

le contractant sera moins tenu que face à un contractant profane. De même, cette exigence d'information n'exige pas de tout dévoiler : ainsi n'est-on pas tenu d'informer son contractant sur ses faiblesses<sup>268</sup> ni sur ses atouts, ce qui justifie, par exemple, la jurisprudence sur le droit de réaliser une bonne affaire (cf., supra).

**163. Preuve et sanction de la l'inexécution de l'obligation.** – L'article 1112-1 du Code civil a généralisé une solution apparue en droit de la santé, de sorte que c'est au débiteur d'une obligation, légale ou conventionnelle, d'information de prouver qu'il l'a correctement exécutée<sup>269</sup>, preuve qui peut, en principe, s'effectuer par tous moyens<sup>270</sup>.

La mauvaise exécution de l'obligation d'information emporte parfois la nullité du contrat, en cas de dol par exemple, et la responsabilité du débiteur d'information, responsabilité curieusement envisagée cependant, responsabilité délictuelle chaque fois qu'un contrat n'a pas été conclu, mais parfois contractuelle lorsqu'un contrat a finalement été conclu<sup>271</sup>.

**164. Faculté de rétractation, arrhes dédit, formalisme informatif.** Bien d'autres techniques juridiques permettent d'assurer une période de réflexion et la possibilité de renoncer à la conclusion d'un contrat, alors pourtant que les deux parties ont donné leur consentement.

Ainsi des facultés de rétractation assurent une période pendant laquelle l'une des parties peut exercer un droit de rétractation, une sorte de résiliation unilatérale « gratuite », ou de retrait de son acceptation. C'est le notamment de certains contrats de consommation, comme les contrats conclus à distance.

Un autre cas est celui d'un délai de réflexion, imposé par la loi ou par le contrat (et comp. art. 1122 qui l'envisage de manière générale). C'est le cas notamment de l'emprunt conclu par un consommateur pour un achat immobilier : celui dispose d'un délai impératif de 10 jours pour réfléchir avant de pouvoir accepter l'offre de prêt qui lui est faite.

De manière voisine, les contrats conclus à l'essai, contiennent une clause d'essai permettant à chacune des parties de valider la perpétuation du contrat ou d'y mettre fin. A la différence des deux autres cas, le contrat est exécuté normalement pendant la période d'essai (dans un contrat de travail, le travail est

<sup>268</sup> Cf. Cass. com. 24 sept. 2003, *RTD civ.* 2004, p. 86, obs. J. Mestre et B. Fages, par d'obligation d'information sur le fait qu'un contractant soit placé en redressement judiciaire.

<sup>269</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 25 févr. 1997, *Bull. civ.* I, n°75, *JCP* 1997, I, 4025, n° 7, obs. G. Viney, *RTD civ.* 1997, 434, obs. P. Jourdain (obligation d'information du médecin), Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 29 avril 1997, *JCP* 1997, II, 22948, note D. Martin, *Contrats, conc. consom.* 1997, n° 111, obs. L. Leveneur (obligation d'un avocat) ; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 15 mai 2002, *Contrats, conc. consom.* 2002, n°135, obs. L. Leveneur (obligation du vendeur professionnel), etc. Mais comp. s'agissant de la sanction de l'obligation précontractuelle imposée par l'article L. 330-3 C. com. : Cass. com. 10 février 1998, *Bull.* IV, n.252, *RTD civ.* 1998, p. 130, obs. P.-Y. Gautier, p. 365, obs. J. Mestre, mais *contra* : D. Mainguy et J.-L. Respaud, « Comment renforcer l'efficacité de la loi Doubin (C. com. art. L. 330-3) ? », *Contrats conc. consom.*, mars 2003, p. 4.

<sup>270</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 14 oct. 1997, *Bull. civ.* I, n°278.

<sup>271</sup> Cf. Cass. com. 25 juin 1980, *Bull. civ.* IV, n°276, *RTD civ.* 1981, p. 157, obs. G. Durry.

fourni, le salaire est versé).

Les arrhes et dédits sont également des clauses dans le contrat de vente. La faculté de dédit est une clause permettant à l'une ou l'autre des parties, ou les deux, de se *dédire*, de manière gratuite ou plus souvent, moyennant le paiement d'un prix, un dédit. Les arrhes (C.civ., art. 1590) sont une forme de dédit bilatéral à titre onéreux. En versant des arrhes, l'acheteur consent à conclure un contrat de vente mais peut se dédire en perdant le montant des arrhes versées, tandis que le vendeur peut également renoncer au contrat en versant le double du montant versé (c'est-à-dire le montant payé par l'acheteur plus la même valeur). La différence n'est pas évidente, et dans les contrats de consommation, une avance de sommes d'argent versée par le consommateur est, en cas de doute, considérée comme des arrhes.

Enfin dernière technique, celle du formalisme informatif, qui permet, souvent par des mentions obligatoires, des clauses devant être écrites en des caractères particuliers, etc., permet d'attirer l'attention d'un contractant sur certains aspects potentiellement dangereux d'un contrat.

## Section 2. – Capacité et pouvoir

### I. La capacité pour contracter

**165. Principe : capacité et incapacité.** – L'article 1128 du Code civil fait de la capacité à contracter une condition de validité du contrat.

On se bornera à rappeler quelques principes essentiels du droit des personnes en la matière.

La capacité se définit comme l'aptitude à être titulaire de droits et à pouvoir les exercer. Elle est de principe, sauf si la loi en dispose autrement (C. civ., art. 1145) et, s'agissant des personnes morales, la capacité de ces dernières est déterminée par les règles qui leur sont applicables, le droit des associations, des syndicats, des sociétés ou des collectivités territoriales, pour l'essentiel.

L'incapacité traduit le phénomène inverse, et est d'exception (C. civ., art. 1146). Elle a un double contenu et on peut distinguer entre l'incapacité de jouissance qui est l'inaptitude à être sujet de droit, situation rare par nature et qui sont toujours spéciales et l'incapacité d'exercice. L'ensemble de la question a fait l'objet d'une réforme par une loi du 5 mars 2007.

Les *incapacités de jouissance* privent certaines personnes du droit même de conclure certains contrats. Ces incapacités sont nécessairement spéciales et cherchent à protéger soit l'incapable, comme l'interdiction faite au mineur et son représentant de consentir de donation (C. civ., art. 903) ou l'incapacité du tuteur d'acquérir les biens de son pupille (C. civ., art. 450, al. 3), soit le contractant de l'incapable, interdisant par exemple au médecin de recevoir une libéralité d'un de ses patients (C. civ., art. 909) et même de toute personne exerçant une activité dans un établissement hébergeant des personnes âgées ou dispensant des soins psychiatriques d'acquérir des biens, des droits, de prendre un bail, d'une personne admise dans cet établissement.

L'*incapacité d'exercice* est l'inaptitude à exercer des droits dont on est par ailleurs titulaire (capacité de jouissance), plus commune.

C'est le cas du mineur, sauf la capacité résiduelle lui permettant d'effectuer certains actes, en fonction de son âge et de leur caractère modeste (C. civ., art. 389-5 et 450).

C'est le cas également des majeurs protégés, selon la nature du régime de protection : la sauvegarde de justice ne prive pas de la capacité celui qui en bénéficie puisque les actes accomplis ne peuvent être annulés qu'en cas de démonstration de l'insanité d'esprit ou du caractère lésionnaire ou excessif de l'acte, la tutelle engage une incapacité générale d'exercice du majeur, par une technique de représentation du majeur par le tuteur et la curatelle met en œuvre une incapacité spéciale du majeur, avec l'assistance du curateur.

**166. L'insanité d'esprit d'un majeur capable.** – Certaines personnes pleinement capables peuvent souffrir d'une véritable insanité d'esprit, d'une altération de leurs facultés mentales, due à des raisons médicales, mais aussi peut-être liée à l'usage de l'alcool ou de la drogue de nature à entraver leur capacité à émettre

un consentement.

L'article 414-1 précise que « *pour faire un acte valable, il faut être sain d'esprit* ». La capacité étant de principe, l'insanité d'esprit doit être démontrée pour obtenir la nullité du contrat. Il convient pour cela de faire la démonstration d'un trouble mental, c'est-à-dire d'un trouble empêchant d'exprimer une volonté : handicap, maladie, sénilité, accident, addiction quelconque, etc. Toutefois, l'existence de ce trouble mental doit être suffisante. Ainsi la haine n'est pas suffisante<sup>272</sup> ni la simple médiocrité intellectuelle d'une personne ou sa faiblesse de caractère<sup>273</sup>. Par ailleurs, le trouble mental doit être établi au moment de l'acte, de sorte que le trouble doit être contemporain à la conclusion de l'acte, ce qui est parfois difficile à établir : il suffit que le trouble existe au moment de la conclusion du contrat, quitte à son cocontractant de démontrer à son tour qu'il a été conclu dans un moment de lucidité<sup>274</sup>.

Le régime de l'annulation de l'acte dépend alors de ce que la personne est vivante ou décédée (C. civ., art. 414-2, 1°). Vivante, seule cette personne peut agir, dans la logique d'une nullité de protection, relative, décédée, ses héritiers peuvent agir pour obtenir la nullité d'un acte à titre gratuit, mais plus difficilement pour les actes à titre onéreux : il convient en effet, appliquant la thèse dite de « l'élément intrinsèque », que le trouble mental marque le contrat, par exemple en raison d'incohérence que l'on pourrait y retrouver.

## II. Le pouvoir de contracter

**167. Société et régime matrimonial.** – Autre, cependant, est la question des pouvoirs pour contracter, c'est-à-dire la prérogative de gérer un patrimoine déterminé ou de conclure un contrat déterminé.

Toute personne capable est dotée en principe de pouvoirs illimités. Il n'en va pas de même pour une personne morale, qui agit par l'entremise d'organes la représentent et qui devront justifier de pouvoirs, reconnus par la loi ou par les statuts à certains organes de la personne morale (président du Conseil d'administration par exemple).

La question se pose également pour une personne mariée dans la mesure où les techniques du droit des régimes matrimoniaux assurent des pouvoirs complexes des époux. Ainsi, s'agissant de meubles, les deux époux disposent, seuls, de tous les pouvoirs pour effectuer tout acte et ce quel que soit le régime matrimonial qui leur est applicable (C. civ., art. 222).

**168. Représentation.** – Le problème se pose, aussi, en cas d'intervention d'un représentant agissant à la place d'un représenté. La représentation est le mécanisme juridique par lequel une personne, le représentant, dispose des pouvoirs pour conclure un acte juridique, un contrat par exemple, pour le compte d'une autre personne, le représenté. Les pouvoirs du représentant

<sup>272</sup> Cass. civ. 3 juin 1959, *Bull. civ. I*, n°276.

<sup>273</sup> Cass. civ. 10 nov. 1958, *Bull. civ. I*, n°483.

<sup>274</sup> Cas. civ. 1<sup>ère</sup>, 11 juin 1980, *Bull. civ. I*, n°184.

peuvent résulter de la loi, en cas de représentation légale (pouvoirs des parents, administrateurs légaux des biens de l'enfant mineur, du tuteur, dirigeants de société, etc.), par le juge en cas de représentation judiciaire (Cf. C. civ., art. 219 sur la représentation judiciaire entre époux) ou par contrat en cas de représentation conventionnelle (mandat spécial ou général, contrat de commission).

Historiquement, la technique de représentation a présenté bien des difficultés. Si le contrat de mandat était connu du droit romain, il était nié durant la période médiévale<sup>275</sup> et sa réapparition connut sa consécration dans le Code civil.

La représentation contractuelle est désormais envisagée aux articles 1153 et suivants du Code civil.

La représentation est *parfaite* lorsque le représentant agit *au nom et pour le compte* du représenté, comme dans le cas du mandat (C. civ., art. 1984).

Elle est imparfaite lorsque le représentant agit *en son nom et pour le compte* du représenté, comme le figure le contrat de commission (C. com., art. L. 132-1).

Le phénomène de la représentation est essentiel en droit des contrats, en raison des difficultés posées en termes de détermination des pouvoirs du représentant.

L'étendue des pouvoirs dépend en effet des circonstances et de l'origine de la représentation, selon qu'elle est légale, judiciaire ou conventionnelle. Dans les deux premiers cas, la loi (ou le jugement) détermine généralement clairement l'étendue des pouvoirs du représentant, comme c'est le cas des pouvoirs dévolus au représentant d'un mineur ou d'un majeur protégé, ou des pouvoirs reconnus aux organes d'une personne morale, qui dépendent aussi des statuts de celle-ci, d'une société par exemple.

En matière contractuelle, les choses sont plus complexes puisque, par hypothèse, l'étendue de la représentation n'est connue que du représentant et du représenté, et non des tiers avec lesquels le représentant va conclure des contrats.

Le Code civil pose des règles générales issues des règles antérieures.

Le représentant légal, judiciaire ou contractuel ne peut agir que dans la limite des pouvoirs confiés par le représenté (art. 1153), ce qui pose le problème de l'absence ou du dépassement de pouvoirs.

La représentation est définie en termes généraux ou spéciaux. La représentation spéciale (Cf. pour le mandat, C. civ., art. 1987) est déterminée pour « *une affaire ou pour certaines affaires seulement* », par exemple agir en justice ou conclure tel contrat. Le représentant ne peut exercer que cette action ou celles qui en sont l'accessoire (C. civ., art. 1155)

Au contraire, la représentation générale est déterminée « *pour toutes les affaires du mandant* » ; on parlait autrefois d'un fondé de pouvoirs. Mais, dans ce cas, précise l'article 1155 du Code civil (et comp., pour le mandat, art. 1988), la représentation ne vaut que pour effectuer des actes d'administration ou conservatoires, et certainement pas pour des actes de disposition.

Par ailleurs, l'article 1161 a inséré une disposition nouvelle, celle de l'hypothèse de conflits d'intérêts, restreinte cependant aux personnes physiques en 2018 :

---

<sup>275</sup> Cf. E. Chevreau, Y. Mausen et C. Bouglé, *Introduction historique au droit des obligations*, Litec, 2007, n°44, 61, 92.

« En matière de représentation des personnes physiques, un représentant ne peut agir pour le compte de plusieurs parties au contrat en opposition d'intérêts ni contracter pour son propre compte avec le représenté ». A défaut, l'acte conclu est nul, sauf ratification par le représenté.

**169. Dépassement de pouvoirs.** Les difficultés commencent en cas de dépassement de ses pouvoirs par le représentant, voire de l'absence de pouvoirs. En principe, le contrat conclu dans ces conditions est inopposable au représenté, de sorte que celui-ci n'est pas engagé par le contrat conclu (C. civ., art. 1156), mais le représenté pour rattraper cette nullité par la technique de *ratification* (Cf. en matière de mandat, C. civ., art. 1998, al. 2), qui rend valable, rétroactivement l'acte conclu sans pouvoir. Inversement, cependant, en droit des sociétés, les limitations posées par les statuts sont toujours inopposables au tiers.

Par ailleurs, la *théorie de l'apparence* trouve, dans la technique de la représentation une application pratique essentielle, à travers la figure du *mandat apparent*. Elle révèle l'hypothèse dans laquelle un tiers contracte avec une personne en pensant légitimement (C. civ., art. 1156) qu'elle est le mandataire d'une autre personne. A défaut de tout pouvoir, le mandant ne saurait être tenu mais la théorie du mandat apparent permet au contraire de légitimer le contrat conclu par le tiers, dès lors que le soit-disant représentant, soit qu'il ne dispose d'aucun pouvoir soit qu'il dispose de pouvoirs limités et qu'il les dépasse, présentait toutes les apparences d'un représentant véritable ce qui suppose que le tiers ait pu croire en les pouvoirs du mandataire apparent et, donc, ait pu ne pas vérifier l'étendue de ces pouvoirs<sup>276</sup>.

Si le tiers ignorait que le représentant ne disposait pas des pouvoirs nécessaires, il peut choisir entre l'innoposabilité ou la nullité du contrat.

**170. Effets de la représentation.** Les effets sont différents selon que la représentation est parfaite ou imparfaite (C. civ., art. 1154).

Lorsqu'elle est parfaite, le représentant s'efface et le contrat est conclu entre le tiers et le représenté : le représentant n'est pas engagé par le contrat conclu (il ne doit pas le prix ni l'exécution de la prestation). Par conséquent, le mandataire disparaît alors du champ contractuel : il n'est pas tenu par les obligations du contrat qu'il a pourtant conclu, sauf à répondre de ses fautes dans l'exécution de son mandat ou présence d'une clause faisant du représentant le garant de l'exécution par le représenté de ses obligations (clause de *ducroire*). Toutefois, la disparition du représentant n'est qu'une fiction juridique, qui peut être écartée, par exemple en matière de vice du consentement : la violence ou le dol commis par le représentant peuvent être invoquée et, inversement, la violence ou le dol commis par le tiers peuvent être invoqués par le représenté, notamment

<sup>276</sup> Cass. ass. plén. 13 déc. 1962, D. 1963.277, note J. Calais-Auloy, JCP 1963, II, 13105, note P. Esmein, RTD civ. 1963.572, obs. G. Cornu : « Le mandant peut être engagé sur le fondement d'un mandat apparent, même en l'absence d'une faute susceptible de lui être reprochée, si la croyance du tiers à l'étendue des pouvoirs du mandataire est légitime, ce caractère supposant que les circonstances autorisant le tiers à ne pas vérifier les limites exactes de ce pouvoir » ; Cass. com. 27 juin 1995, Contrats, conc. consom. 1995, n° 199, obs. L. Leveneur.

---

lorsqu'il s'agit d'une personne morale

Lorsque la représentation est imparfaite la situation est globalement la même : le contrat sera au final conclu entre le tiers et le représenté, à ceci près toutefois que le représentant, qui conclut un contrat *en son propre nom* peut n'avoir pas déclaré au tiers qu'il était un représentant. En cas, à l'égard, du tiers, il est engagé, à charge pour lui de se retourner contre le représenté.

### Section 3. – Le contenu du contrat

**171. Présentation.** – La question est sans doute l'une des plus discutées de la réforme de 2016. L'article 1128 impose un contenu licite au contrat pour sa validité, lequel est déterminé à l'article 1162 : « *Le contrat ne peut déroger à l'ordre public ni par ses stipulations, ni par son but, que ce dernier ait été connu ou non par toutes les parties* ». L'article 1163 envisage ensuite l'hypothèse de l'objet du contrat. Il faut donc un objet et un but licites.

Avant 2016, la question de l'objet de l'obligation ou du contrat (C. civ., anciens art. 1126 à 1130) faisait l'objet de dispositions particulières comme celle de la cause de l'obligation ou du contrat (C. civ., anciens art. 1131 et s) mais relativement succinctes et assez mystérieuses, notamment s'agissant de la « cause ». Par exemple, l'article 1108 identifiait l'objet *du contrat* et l'article 1129 l'objet de l'*obligation*. Désormais la question de l'objet du contrat est indifférente. Par ailleurs, l'objet de l'obligation est défini comme la prestation, et nom comme la chose ou le service (qui serait l'objet de l'objet, l'objet de la prestation).

La question de la « cause » en revanche est éliminée, il n'en est plus question, sinon par la notion de « but ».

Or, c'est là une pièce majeure du droit classique des contrats, qui permettait, notamment de considérer des contrats ou des clauses comme nulles en raison de la contrariété avec une certaine conception de la cause. Considérée comme obscure, cette notion a été ainsi abandonnée, non sans de nombreux débats doctrinaux.

Pourtant, la question était finalement assez simple.

Une conception classique de la cause y voyait la raison du contrat, le but immédiat de contracter (*causa proxima*) envisagé de façon abstraite et uniforme pour tout contrat. Ainsi, *dans un contrat synallagmatique*, l'obligation de chaque partie trouve sa cause dans l'obligation de l'autre (je réalise telle prestation parce que je vais recevoir un paiement, et réciproquement).

Une conception plus contemporaine de la cause a alors été proposée<sup>277</sup>. Il s'agirait d'identifier la cause comme la raison concrète du contrat, les motifs qui ont justifié le contrat (*causa remota*). La cause serait alors différente pour chaque contrat, subjective, sa *cause impulsive et déterminante*.

Ainsi, il s'agissait de se poser la question de savoir *pour quelle(s) raison(s)* tel contrat a été conclu, et, ainsi, de repérer éventuellement une cause illicite (pourquoi tel appartement est-il loué, pour y habiter, la cause est licite ; pour y installer une maison close, la cause est illicite).

Une synthèse était réalisée par la jurisprudence et la doctrine contemporaine.

---

<sup>277</sup> H. Capitant, *De la cause des obligations*, 1927, L. Josserand, *Les mobiles dans les actes juridiques en droit privé*, 1928, J. Maury, *Essai sur la notion d'équivalence en droit civil français*, Th. Toulouse, 1920 et Cf. L'excellente présentation par J. Rochfeld, *V° Cause*, Rep. Civ. Dalloz, et comp. J. Ghestin, *Cause de l'engagement et validité du contrat*, LGDJ, 2006.

La *cause de l'obligation*, ou *cause objective* est le but immédiat : la cause de l'obligation est recherchée dans l'obligation réciproque.

La *cause du contrat*, ou *cause subjective*, le motif, la cause impulsive et déterminante, qui permettait de contrôler la moralité ou la licéité de tel contrat<sup>278</sup>. En même temps, l'abstraction, l'académisme, de la notion, très française, inconnue de bien des systèmes étrangers, à commencer par la conception anglaise des contrats, a conduit à son abandon formel : à bien des égards nous verrons que, s'agissant de la mesure de la contrepartie, la « cause » demeure, sinon dans sa lettre du moins dans son esprit.

**172.Plan.** La réforme de 2016 laisse donc deux éléments, l'objet et le but, mais l'ensemble peut être distingué selon les fonctions des règles, bien des questions traitées ayant été inspirées fortement par les développements que la jurisprudence avait identifiés à travers le régime de la cause, par l'identification de cas précis, permettant de s'éloigner de la conception assez floue prévalant avant 2016. La conception était floue, mais elle avait le mérite de permettre aux juges, et à la Cour de cassation, de saisir des situations dont la solution relevait tout autant d'une logique de technique juridique que d'une conception morale ou de justice. Les cas précis désormais retenus objectivisent le contrôle du contrat. Il reste cependant de la place pour maintenir la capacité des juges à retenir des solutions originales.

Nous observerons ces questions de manière diversifiée : l'identification de la prestation (I) la question de la licéité du contrat (II), celle l'équilibre des prestations (III).

### I. – L'objet de l'obligation : la prestation

**173.Objet de l'obligation, une prestation.** L'objet est défini comme celui d'une obligation : une prestation, une prestation présente ou future (C. civ., art. 1163). L'exigence d'une prestation résout une question, qui est celle de l'objet de cette prestation, une chose, un service, un paiement, etc., la question étant du domaine des contrats spéciaux. La Code civil ignore désormais la distinction classique entre obligation de faire, ne pas faire ou donner, pour ouvrir, au-delà, à une

<sup>278</sup> Cass. civ. 1ère, 12 juill. 1989, *JCP* 1990, II, 21546, note Y. Dagorne-Labbé : Un parapsychologue avait vendu à l'une de ses congénères divers matériels d'occultisme pour une somme avoisinant les 50 000 francs que l'acheteuse n'avait pas réglée. Le vendeur engageait une action contre laquelle l'acheteuse opposait un argument apparemment décisif : le contrat se fondait sur une cause illicite. L'arrêt d'appel l'avait admis ce que contestait le vendeur qui, au contraire, considérait que la cause de ce contrat reposait sur la contrepartie attendue du transfert de propriété, c'est-à-dire le prix convenu. Rejet du pourvoi : « *mais attendu, d'abord, que si la cause de l'obligation de l'acheteur réside bien dans le transfert de propriété et dans la livraison de la chose vendue, la cause du contrat de vente consiste dans le mobile déterminant c'est-à-dire celui en l'absence duquel l'acquéreur ne se serait pas engagé ; qu'ayant relevé qu'en l'espèce, la cause impulsive et déterminante de ce contrat était de permettre l'exercice du métier de deviner et de pronostiquer, activité constituant la contravention prévue et punie par l'article R. 34 du Code pénal, la cour d'appel en a exactement déduit qu'une telle cause, puisant sa source dans une infraction pénale, revêtait un caractère illicite (...)* ».

multitude de prestations possibles.

L'identification et la précision de l'objet, c'est-à-dire de la ou des prestations du contrat est nécessaire : la formule des articles 1163 et suivants vise à permettre aux parties de s'assurer que leur engagement repose sur quelque chose de tangible, que les obligations que le contrat crée sont identifiées.

La prestation doit être présente ou future, ce qui correspond à critère de l'existence et de la certitude de l'obligation (A), possible (B), déterminable (C).

### A. Existence et certitude de la prestation

**174. Existence et certitude.** L'objet de l'obligation, une prestation, doit exister, c'est-à-dire qu'elle doit être posée, être saisissable. Par exemple le contrat de vente présente des obligations, qu'elles soient celles du Code civil ou celles que les parties ont envisagées, obligation de livrer, obligation de payer, obligation de garantir contre les défauts, etc. Ces obligations existent, elles sont présentes, elles sont certaines.

Une prestation *présente* peut être comprise comme une obligation qui a vocation à être exécutée rapidement. Une prestation non présente est une prestation qui n'existe pas, une chose qui n'existe pas par exemple, ou qui a été détruite ou qui a disparu<sup>279</sup>. Cette situation s'oppose ainsi à l'hypothèse d'une prestation *future*, qui peut l'être soit parce que sa naissance ou son exécution est reportée à une date future, par un terme ou une condition suspensive par exemple soit parce que la prestation, une chose notamment, n'existe pas encore (une chose à fabriquer par exemple). Si par extraordinaire la prestation future ne survient pas, l'obligation, voire le contrat, est caduc.

Ce qui importe alors, c'est la certitude de l'existence de la prestation au moment de la formation du contrat : un contrat portant sur une chose qui existe au moment du contrat, mais qui est détruite ensuite, est valable, de même qu'un contrat qui porte sur une chose qui existera, et dont on peut raisonnablement penser qu'elle existera ; en revanche un contrat portant sur une chose qui n'existe pas est un contrat sans objet, un contrat annulable.

La dualité n'est d'ailleurs pas tout à fait exacte : les contrats aléatoires, par exemple, contiennent des obligations certaines, par exemple l'obligation pour l'assuré ou le joueur de payer quelque chose, la prime d'assurance ou un enjeu, tandis que l'obligation réciproque, le paiement d'une somme couvrant le dommage subi ou le paiement d'un gain, est soumis à un aléa.

De ce point de vue, l'obligation n'est pas présente, elle est future, mais incertaine. En revanche, la certitude tient au fait que si l'événement déclachant l'obligation de l'assureur survient, laors obligation est certaine, ce qui valide le contrat.

Une prestation incertaine serait celle d'un contrat par lequel une personne devrait réaliser cette prestation, si elle le souhaite, c'est-à-dire une obligation postestative, notion envisagée à propos du régime des obligations.

<sup>279</sup> Cf. pour des titres de sociétés, cédés alors qu'ils avaient disparu du fait d'une fusion antérieure : Cass. com. 26 mai 2009, n° 08-12691, RTDciv. 2009, p. 527, obs. B. Fages.

Ces précisions sont parfaitement satisfaisantes mais elles laissent en chemin un débat existant avant 2016 s'agissant de l'existence d'obligation, et donc de prestations, inhérentes au contrat, c'est-à-dire que les parties n'ont pas envisagées ni expressément ni même implicitement, mais qui se révèlent sous la plume d'un juge, comme ce fut le cas des obligations d'information ou des obligations de sécurité, qui s'imposent dans certains contrats sans même que les parties les aient envisagées.

## B. Possibilité de la prestation

**175. Une prestation possible.** « *A l'impossible, nul n'est tenu* » en droit comme dans l'adage populaire : l'obligation n'existe pas si elle porte sur une prestation dont l'exécution est impossible à réaliser. Mais, les hypothèses de prestations impossibles sont, le plus souvent, de simples hypothèses d'école (Esopé a ainsi dégagé son maître de l'obligation de « *boire la mer* »).

La jurisprudence antérieure avait cependant sanctionné uniquement les impossibilités absolues, et non les impossibilités relatives. Par exemple le fait pour une personne de conclure un contrat dont les possibilités d'exécution dépassent ses capacités : acheter une chose impossible à payer, s'engager à réaliser un ouvrage au-delà de ses capacités identifie une hypothèse d'impossibilité relative, mais qui n'est pas sanctionnée par la nullité du contrat. Ce sont les règles ordinaires de la sanction d'une inexécution qui s'appliquent<sup>280</sup>.

## C. Détermination de la prestation

**176. Détermination et déterminabilité.** Les articles 1163 à 1167 traitent, assez laborieusement, de cette question, avec un renvoi implicite aux questions, anciennes, de l'objet de l'obligation.

Il s'agit d'une exigence générale posée par ces textes et d'une forme d'évidence. La prestation, l'objet d'une obligation doit être déterminé, ou du moins déterminable, quant à sa quotité et son espèce, de manière que créancier et débiteur sachent à quoi s'en tenir, l'un pour exiger, l'autre pour s'exécuter.

Observons qu'il n'y a plus d'exigence générale de la détermination de la « chose » qui était considérée comme l'objet de l'obligation, avant 2016 : ce sont donc les règles particulières des contrats spéciaux qui traitent de ces questions, à moins qu'elles relèvent de la question de la licéité du contrat.

Elles demeurent cependant d'actualité : lorsque le contrat porte sur une prestation, il s'agit de savoir de quelle prestation exakte il s'agit, quelle chose, de quel type, quel service, de quelle manière, etc.

**177. Quotité, quantité, qualité de la prestation.** La détermination de la prestation doit d'abord porter sur « *l'espèce* », telle marchandise, tel service, ce qui n'est

<sup>280</sup> Cf. Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 3 mai 2007, n°06-11591, D. 2007, p. 2068, note J. Rochfeld (débiteur d'une obligation de non-concurrence s'étant placé dans une situation rendant impossible sa bonne exécution).

pas traité par les articles 1163 et suivants, mais aussi la quantité : tant d'exemplaires, tant d'unités, tant d'heures consacrées, tant d'unité de monnaie, etc.

Dans de nombreuses situations cependant, la quantité ne peut être connue de façon définitive lors de la conclusion du contrat. Le contrat doit alors contenir des informations susceptibles d'assurer cette détermination au moment où la prestation obligatoire deviendra exigible; c'est-à-dire rendre l'objet « déterminable » : un contrat de fourniture peut, par exemple, créer à la charge d'un fournisseur l'obligation d'approvisionner un détaillant en toutes marchandises fabriquées par lui au moment de la commande et pour la totalité des quantités souhaitées par les clients du détaillant : l'objet de l'obligation de fourniture n'est que déterminable, à la différence d'un contrat qui obligerait à fournir un nombre précis de choses déterminées.

En revanche, l'article 1166 du Code civil insiste que la *qualité* de la prestation. En général cette question est traitée dans le contrat de manière explicite ou implicite. Explicite lorsqu'un contrat de construction détermine des prestations selon des plans d'architecte, avec des matériaux identifiés ; implicite lorsque le vendeur s'est engagé à livrer quelque chose sur la base d'un échantillon ou d'une description.

A défaut, l'article 1166 dispose que « *Lorsque la qualité de la prestation n'est pas déterminée ou déterminable en vertu du contrat, le débiteur doit offrir une prestation de qualité conforme aux attentes légitimes des parties en considération de sa nature, des usages et du montant de la contrepartie* », c'est-à-dire une forme de consécration de l'attente légitime d'un contractant.

**178. Détermination et déterminabilité du prix : cas général.** Les articles 1164, 1165 et 1167 envisagent des questions traitées de manière assez complexes avant 2016, à travers la question de la détermination du prix dans certains contrats-cadres, dans les contrats d'entreprise et une question assez marginale concernant la question des clauses d'indexation.

La question de la détermination ou de la déterminabilité du prix est en principe assez simple et associée à celle de l'existence d'objet. Ainsi, une vente d'une chose, un vêtement par exemple, est conclue un prix de 100 €, un contrat d'entreprise, une prestation d'avocat par exemple, pour un prix forfaitaire de 1000 €: le prix est ici déterminé.

En revanche, une autre vente porte sur l'ensemble des vêtements contenus dans un entrepôt ou un contrat conclu avec un avocat est établi en fonction du nombre d'heures que l'avocat consacra au dossier : le prix est indéterminé, on ne le connaît pas. Il est déterminable si des éléments objectifs permettent, demain, d'assurer cette détermination : un prix par vêtements, qu'il suffira de compter, un nombre d'heures que l'avocat devra justifier. La formule de l'article 1163, al. 2 retient une proposition plus large « *La prestation est déterminable lorsqu'elle peut être déduite du contrat ou par référence aux usages ou aux relations antérieures des parties, sans qu'un nouvel accord des parties soit nécessaire* ». Il convient donc que les éléments de détermination soient présents au moment de la conclusion du contrat.

**179. Détermination du prix dans les contrats-cadres de distribution.** L'article 1164 dispose que « *dans les contrats cadre, il peut être convenu que le prix sera fixé unilatéralement par l'une des parties, à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation. En cas d'abus dans la fixation du prix, le juge peut être saisi d'une demande tendant à obtenir des dommages et intérêts et le cas échéant la résolution du contrat* », formule qui n'est pas immédiatement compréhensible.

Dans les contrats-cadres de distribution la jurisprudence avait tiré argument de l'exigence de déterminabilité de l'objet, via un raisonnement passablement alambiqué dont l'objectif était d'assurer la protection des distributeurs considérés comme faibles et dépendants, pour décider que tous ces contrats devaient prévoir dès leur conclusion les éléments de détermination ou de déterminabilité du prix des choses vendues dans les contrats d'exécution. Il s'agissait généralement de contrats-cadres d'approvisionnement exclusif, dont l'exécution supposait la conclusion de contrats de vente, contrats d'application, alors que l'article 1591 du Code civil impose que la vente comprenne un prix déterminé ou déterminable.

La jurisprudence considérait alors que puisque ces contrats-cadres avaient pour objet la conclusion de contrats d'application dont le prix devait être déterminé ou déterminable que, par contamination, le contrat-cadre devait déterminer dès la formation, le prix de ces ventes futures. A défaut, les contrats-cadres étaient annulables.

L'exigence emportait annulabilité d'un nombre considérable de ces contrats en raison de la présence de clauses de « prix-catalogue » par laquelle le prix n'était pas déterminé à la conclusion du contrat mais était unilatéralement fixé par le fournisseur au moment de la conclusion des contrats d'application (ou au moment de l'édition des nouveaux prix, fonction de critères propres au fournisseur), clause usuelle dans tous ces contrats. Le prix n'était donc pas déterminé, ou en tout cas pas déterminable sinon de manière unilatérale (unilatéralité alors considérée comme arbitraire), l'annulation des contrats emportait abandon de toutes les clauses contraignantes post-contractuelles et, souvent, l'obligation de payer une somme au distributeur à titre d'indemnité. En 1971<sup>281</sup> et surtout 1978, la Cour de cassation retint cette analyse et annula des contrats-cadres sur le fondement de l'article 1129 du Code civil : « *il faut pour la validité du contrat que la quotité de l'objet qui en est l'obligation puisse être déterminée* », soit le prix<sup>282</sup>.

Cette solution était largement critiquée car inadaptée alors que le droit de la concurrence contient tous les outils permettant d'éviter l'arbitraire du fournisseur, si tel était le but recherché par la jurisprudence, alors que l'action en annulation du contrat-cadre menée par le distributeur ne l'était jamais pendant la vie du contrat mais après son extinction, pour échapper à une clause de non

<sup>281</sup> Com. 27 avril et 5 novembre 1971, D. 1972.353, note J. Ghestin.

<sup>282</sup> Com. 11 octobre 1978 (trois arrêts), D.1979.135, note R. Houin, JCP 1978, II, 19034, note Y. Loussouarn.

concurrence post-contractuelle par exemple en utilisant la nullité absolue qui sanctionnait le défaut de détermination du prix au sens de cette jurisprudence. En 1991 de façon maladroite, mais surtout en 1994<sup>283</sup>, la Cour de cassation chercha une solution qui a abouti en 1995<sup>284</sup> par une solution que reprend en partie l'article 1164 : « *l'article 1129 c.civ. n'est pas applicable à la détermination du prix* » et « *lorsqu'une convention prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l'indétermination du prix de ces contrats dans la convention initiale n'affecte pas, sauf dispositions légales, la validité de celui-ci* » et, enfin, que « *l'abus dans la fixation du prix peut donner lieu à résiliation ou indemnisation* ».

On en retiendra que la détermination unilatérale du prix par le fournisseur n'était plus assimilée à une fixation arbitraire du prix, pas plus qu'une technique de fixation globale d'un prix<sup>285</sup>. Par conséquent, le contrat-cadre pouvait parfaitement comporter une clause de prix catalogue<sup>286</sup>. Mais, dans le même temps, le contentieux, jusqu'ici fixé au moment de la formation du contrat se déplaçait vers son exécution puisque le distributeur pouvait reprocher au fournisseur d'avoir commis un abus dans la fixation du prix. Or, la Cour ne donne aucun critère permettant de repérer un tel abus : ce n'est pas la seule hausse d'un prix qui fonde l'abus<sup>287</sup>, mais les circonstances qui l'entourent, la durée du contrat, l'intensité des liens obligationnels, la présence d'une clause d'exclusivité par exemple<sup>288</sup>.

Par ailleurs la sanction jurisprudentielle retenue avant 2016 était la *résiliation* du contrat et non sa *résolution*. La précision est essentielle dans la mesure où les deux sont des techniques juridiques de rupture d'un contrat, la résolution étant, en principe, rétroactive, à la différence de la résiliation.

L'article 1164 reprend presque la formule de l'arrêt de 1995 : la fixation unilatérale du prix des contrats d'exécution par le fournisseur est possible et

<sup>283</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 29 novembre 1994, *JCP*, éd.G, 1995, II, 22371, note J. Ghestin; éd.E, 1995, II, 662, note L. Leveneur; *D.*1995.122, note L. Aynès; *RTD civ.* 1995.358, obs. J. Mestre.

<sup>284</sup> Cass. Ass. Plén. 1er décembre 1995, *JCP*, éd.G, 1996, II, 22565, note J. Ghestin; *D.*1996.13, rapp. M. Jéol, note L. Aynès; D. Bureau et N. Molféssis, *chron.*, *Petites affiches*, 1995, n°155, p.16; A. Laude, *Chron. Dalloz Affaires*, 1996, n°1, p.4, A. Coeuret, *Chron. Dr. et Pat.*, janv. 1996, p.49, M.-A. Frison-Roche, *Chron. RJDA*, 1996, p.5; M. Jéol, Ch. Bourgeon, Ch. Jamin, Th. Revet, D. Ferrier, M. Pédamon et Ph. Simler, *La détermination du prix: nouveaux enjeux un an après les arrêts de l'assemblée plénière*, *RTD com.*1997.1s; Dalloz, coll. « Thèmes et commentaires », 1997.

<sup>285</sup> Cf. Cass. com. 8 avr. 2008, n°06-18042, *RTDciv.* 2008, p. 475, obs. B. Fages, Cass. com. 7 avr. 2009, n° 07-18907, *RTDciv.* 2009, p. 321, obs. B. Fages.

<sup>286</sup> Cf. aussi Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 14 juin 2000, *RTD civ.* 2000, Obs. J. Mestre et B. Fages, pour une indemnité de remboursement anticipé dans un contrat de prêt.

<sup>287</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 30 juin 2004, (augmentation de 15% du prix non abusif) ;

<sup>288</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 30 juin 2004, n° 01-00475, *Contrats, conc. consom.* 2004, n°151, obs. L. Leveneur, *D.* 2005, p. 1828, note D. Mazeaud, *RTDciv.* 2005, p. 126, obs. J. Mestre et B. Fages à propos d'une hausse de 150% du prix de la location d'un coffre-fort (arrêt censurant l'arrêt d'appel qui avait condamné l'abus) ; Cass. com. 21 janv. 1997, *D.* 1997, p. 414, note C. Jamin. Mais comp. : Cass. com. 4 nov. 2014, n° 11-14026, *D.* 2015, p. 183, note J. Ghestin, *RTDciv.* 2015, p. 123, obs. H. Barbier (prix excessifs dès l'origine car ne permettant pas une activité concurrentielle).

rend déterminable ce prix. En revanche, en cas de modification de ce prix, le fournisseur répond de l'abus dans sa fixation, soit par des dommages et intérêts soit par la résolution du contrat, cette sanction aboutissant donc à détruire rétroactivement le contrat ou, si c'est impossible, à éventuellement verser des dommages et intérêts pour compenser la différence avec le prix « abusif ».

**180. Détermination du prix des contrats d'entreprise.** L'article 1165 dispose que *« Dans les contrats de prestation de service, à défaut d'accord des parties avant leur exécution, le prix peut être fixé par le créancier, à charge pour lui d'en motiver le montant en cas de contestation. En cas d'abus dans la fixation du prix, le juge peut être saisi d'une demande tendant à obtenir des dommages et intérêts et, le cas échéant, la résolution du contrat »*.

Le prix dans les contrats d'entreprise, en effet, est déterminé de manière variée : il peut s'agir d'un prix forfaitaire (tel prix fixé pour telle prestation), un prix fonction d'un nombre indéterminé de quantité de prestation (prix au nombre d'heures de travail), un prix proportionnel (fonction d'un chiffre d'affaires), un mélange de ces techniques, etc.

Par conséquent, on conçoit que le prix puisse est ou bien déterminé, ou bien déterminable ou bien indéterminé au moment de la formation du contrat, selon les cas. C'est la solution du droit spécial des contrats d'entreprise que l'article 1165 reprend ici de manière générale : lorsque le prix n'est pas déterminé, il peut être fixé unilatéralement par le créancier, à charge pour lui d'en motiver les éléments en cas de contestation. En cas d'abus, celui-ci peut emporter ou bien des dommages et intérêts ou bien la résolution du contrat.

La formule semble reprendre, de manière indirecte, la jurisprudence existant depuis la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle validant, dans un contrat de mandat ou d'entreprise, la demande de révision des honoraires injustifiés, à supposer que la démonstration de ce caractère injustifié soit apportée.

Il reste une difficulté : la formule « contrat de prestation de services » que ne connaît pas le Code civil.

Première hypothèse, il s'agit d'une erreur et la formule renvoie au « contrat d'entreprise », l'un des contrats spéciaux connus. En ce cas, le deuxième alinéa pose difficulté dans la mesure où il ne correspond pas au droit commun du contrat d'entreprise : le juge peut être conduit à fixer le prix, il peut réviser le montant d'honoraires excessif, en vertu d'un pouvoir modérateur dont il se reconnaît le pouvoir.

Deuxième hypothèse, la notion de « prestation de services » est plus large et vise tous les contrats qui ne sont pas des contrats translatifs de propriété, dont la vente, auquel, la formule englobe le contrat d'entreprise, le mandat, le bail, le dépôt, etc. dans ce cas, les règles du droit des contrats spéciaux applicables à chacun de ces contrats demeurent et prévalent, quand bien même elles seraient incompatibles avec l'article 1165 du Code civil (dans le bail par exemple, ou le loyer doit être déterminé).

**181. Détermination du prix en cas de disparition d'une clause d'indexation.**

Enfin, l'article 1167 du Code civil envisage un cas très particulier, celui de la

disparition de l'indice servant de référence à la fixation d'un prix. Ce cas vise la situation dans laquelle un prix est établi, dans un contrat de longue durée et qu'il tient compte de l'évolution possible de celui-ci en fonction d'un indice, sur le fondement d'une clause d'indexation : c'est le cas de contrats de bail, mais également de nombreux contrats d'affaires comme les contrats de licence de brevet, de marque, de transfert de technologie, etc. Les clauses d'indexation se fondent sur un indice officiel et la possibilité de la disparition de celui-ci est ici traitée : il est remplacé par celui qui s'en rapproche.

## II. – Licéité du contrat : conformité à l'ordre public et aux bonnes mœurs

**182. Présentation.** La question de la licéité du contrat était, avant 2016 selon qu'elle concernait la licéité de l'objet, certains objets de contrat ou d'obligations sont illicites, ou la licéité de la cause du contrat.

Cette distinction disparaît au profit d'une considération plus générale, et sans doute plus efficace de la licéité du contrat, mais qui a pour conséquences 'offrir de nombreuses incertitudes.

### A. Choses illicites

**183. Choses dans le commerce juridique, choses illicites.** – Si l'article 6 C.civ. dispose de façon générale que « *on ne peut déroger par des conventions particulières aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs* », l'ancien article 1128 précisait que : « *il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet de conventions* » rare tautologie : un contrat est valable s'il a pour objet une chose dans le commerce juridique, notion plus large que celle d'activité commerciale, qui se définit comme sa potentialité à faire l'objet d'un contrat.

Même si le Code civil ne reprend plus cette formule, on peut penser qu'elle demeure de manière générale dans le champ de la licéité du contrat.

Sont considérés comme ne figurant pas parmi les biens dans le commerce et donc comme ne pouvant faire l'objet de contrat :

- La personne humaine (C.civ. art. 16-1 et 16-5) en raison de son caractère sacré<sup>289</sup>. Notons, cependant, plusieurs atténuations législatives avec, notamment, des textes autorisant certains contrats à titre gratuit ou onéreux passés par des donneurs de sang (C. santé pub. art.L.666) et, surtout, les dispositions sur les prélèvements d'organe (C. santé pub., art. L.665-10 et 671-3 s.). Par conséquent, la personne humaine, ses éléments, ses produits sont surtout écartés de la catégorie de bien, sans que l'on puisse toutefois et bien évidemment interdire un contrat portant sur la personne humaine. Cela n'aurait aucun sens cela interdirait le contrat de travail, bien des contrats d'entreprise, le contrat d'auteur, etc. Le

<sup>289</sup> V. Cass. ass. plén. 31 mai 1991, D.1991.417 à propos des contrats de « mère porteuse », comp. C. civ., art. 16-7. Adde D. Mainguy et E. Terrier, *Droit des personnes et des incapacités*, op. cit.

législateur, plutôt que s'attaquer à des contorsions juridiques périlleuses, s'en tient à quelques interdits : l'indisponibilité de la personne humaine, le principe de la gratuité des contrats portant sur les éléments ou produits du corps humain, le principe de l'anonymat des contrats, etc.

- Pour le reste, sont hors commerce des droits politiques, comme le droit de vote aux élections, car en droit des sociétés, on connaît des conventions de vote, certaines fonctions publiques. En revanche, on peut douter, comme on le prétend souvent que certaines choses dangereuses comme les substances vénéneuses, drogues, armes soient véritablement hors commerce juridique : ils sont dans le commerce juridique mais la loi soumet ce commerce à des règles plus ou moins tranchées, en raison de cette dangerosité, du caractère tabou de ce commerce, etc.<sup>290</sup>.

- Une chose a posé longtemps difficultés, il s'agit des clientèles des professions libérales. Cette question fut propice à une controverse que l'on considère aujourd'hui comme assez absconse. Le principe de départ tient à l'originalité de l'activité libérale, historiquement considérée comme une activité exercée en raison des capacités personnelles du professionnel libéral. Pour cette raison, la clientèle civile – à distinguer de la clientèle commerciale – est considérée comme attachée à la personne, ce qui traduit une considération assez haute, voire hautaine, de l'activité libérale. Dès lors, la cession de la clientèle civile se heurte au principe posé par l'article 1128 du Code civil : la clientèle hors commerce juridique ne peut être cédée et une telle cession était systématiquement annulée, au nom de ce principe, mais contre toutes les pratiques, car il était bien évident qu'une clientèle civile faisait l'objet de contrats nombreux et souvent très onéreux.

Une première évolution a consisté à admettre que l'on puisse conclure un « *contrat de présentation de clientèle* », par lequel un médecin s'engage, moyennant finance, à présenter son successeur à sa clientèle et à ne pas se réinstaller dans un certain périmètre<sup>291</sup>. Mais c'est alors admettre que la clientèle civile peut être l'objet de contrat. Une deuxième évolution consiste alors à déplacer le problème vers celui de la cause du contrat en fondant la validité ou la nullité sur la licéité de l'objet comme le principe de liberté de choix de son médecin par le patient<sup>292</sup>.

Mais c'est un pis-aller qui imposait une troisième évolution, réalisée tout récemment, par un revirement de jurisprudence du 7 novembre 2000 qui admet la notion de fonds libéral et la cessibilité de la clientèle civile par ce biais<sup>293</sup>.

## **B. Conformité aux droits fondamentaux et contrôle de conformité**

<sup>290</sup> Cass. com. 24 sept. 2003, *RTD civ.* 2003, p. 704, obs. J. Mestre et B. Fages, Civ. 1<sup>ère</sup>, 20 janv. 2004, *Defrénois* 2004, p. 442, note A. Bénabent, à propos de choses contrefaites, qui ne peuvent faire l'objet d'un contrat.

<sup>291</sup> Cass. civ. 16 décembre 1943, *JCP* 1943, II, 2289, note P. Voirin.

<sup>292</sup> Civ. 1<sup>ère</sup>, 7 mai 1995, *D.* 1995.560, note B. Beigner.

<sup>293</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup> 7 novembre 2000, *JCP* 2000, note F. Violla, I, 301, obs. J. Rochfeld, éd. E, 2001, 419, note G. Loiseau ; Civ. 1<sup>ère</sup> 19 nov. 2002, *D.* 2003, 1590, note S. Mirabail, Civ. 1<sup>ère</sup>, 20 janv. 2004, *Defrénois* 2004, 442, obs. J.-L. Aubert.

**184. Droits fondamentaux.** Constituent des droits fondamentaux quelle que soit la source de ceux-ci, l'ensemble des droits, libertés, valeurs, considérées comme essentielles et applicables contre les atteintes, publiques ou privées. Elles résultent de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, de la constitution et de sa jurisprudence, de la CEDH, de conventions internationales, etc., voire de la jurisprudence de la Cour de cassation ou du Conseil d'Etat. La jurisprudence a en effet beaucoup utilisé les règles de la CEDH<sup>294</sup> notamment l'article 8 fondant le droit au respect de la vie privée et familiale pour invalider des clauses dans des contrat de bail<sup>295</sup> ou de travail<sup>296</sup> notamment, plus rarement sur celui de l'article 6 et du droit à un procès équitable peut-être pour fonder un droit processuel contractuel<sup>297</sup>, voire sur celui, très prometteur de l'article 1<sup>er</sup> du 1<sup>er</sup> protocole additionnel qui assure la protection des biens et que la Cour EDH, par une démonstration qui n'est pas à faire ici, applique à la protection des créances<sup>298</sup>, même si, aujourd'hui la Cour de cassation a développé une jurisprudence autonome, parfois plus large que les règles de la CEDH.

**185. Conflits de droits fondamentaux. Contrôle de proportionnalité : l'exemple des clauses d'inaliénabilité et des clauses de non-concurrence.** – Ces applications déterminent souvent des conflits de droits fondamentaux, par exemple la liberté du travail et la liberté contractuelle, face à une clause de non-concurrence. Il en résulte, en toute hypothèse une nouvelle manière de raisonner, fondée sur celle de la CEDH, faite d'appréciation de la limitation d'un droit en fonction de principes comme celui de confiance légitime, ou de proportionnalité. Un contrôle de proportionnalité consiste à mettre en balance (*balance of interests* en droit américain) deux ou plusieurs règles instituant des droits fondamentaux, non point pour considérer que l'une doit prévaloir sur l'autre, qui ne s'applique alors pas, mais pour les concilier. Il s'agit, en termes de méthode, pour les contrats de droit privé d'apprécier la valeur des intérêts protégés par ces droits fondamentaux, dont, en général la liberté contractuelle et une autre règle, la valeur des intérêts privés à protéger et enfin le caractère justifié et, alors, proportionné, de l'atteinte à ces valeurs par le contrat ou la clause contractuelle étudiée.

Les *clauses d'inaliénabilité* sont des clauses par lesquelles une personne dispose d'une chose (vente, donation) mais impose à son contractant de ne pas disposer

---

<sup>294</sup> Cf. A. Debet, *L'influence de la Convention européenne des droits de l'homme sur le droit civil*, Dalloz 2002.

<sup>295</sup> Cf. Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 6 mars 1996, *Bull. civ.* III, n°60, *JCP* 1996, I, 3958, obs. C. Jamin, *RTD civ.* 1996, p. 897, obs. J. Mestre (clause interdisant au preneur d'héberger ses proches).

<sup>296</sup> Cf. Cass. soc. 12 juin 2003, *JCP* 2003, II, 1190, note F. Auque, *RDC* 2004, p. 231, obs. J. Rochfeld (clause de mobilité imposant au salarié de transférer son domicile sur son lieu de travail).

<sup>297</sup> Cf. Cass. civ. 2<sup>ème</sup>, 10 mars 2004, *RDC* 2004, p. 938, obs. Ph. Stoffel-Munck, *RTD civ.* 2005, p. 133, obs. J. Mestre et B. Fages (sur une clause limitant la liberté de la preuve).

<sup>298</sup> Cf. *Supra*, n°17 et CEDH, 19 juin 2006, *RTD civ.* 2006, p. 719, obs. J.-P. Manguénaud, sur la portée d'une législation trop protectrice des locataires.

à son tour de ce bien, pendant une certaine durée, imposant, donc, son inaliénabilité, parfaitement contraire à l'esprit libéral de notre droit et, ce faisant, au principe de libre disposition des biens. L'article 900-1 du Code civil, s'agissant des libéralités, solution étendue à tous les contrats limite ces clauses selon l'application d'un principe, alors non formulé, de proportionnalité. On en trouve souvent par exemple dans ses statuts de société (Cf., pour les SAS, C. com., art. L. 227-13) : elles ne sont valables que pour autant qu'elles soient justifiées par un intérêt sérieux et légitime et qu'elles soient temporaires<sup>299</sup>.

Plus probant est l'exemple des *clauses de non-concurrence*. Ces clauses imposent à une personne, liée à une autre personne dans le cadre d'un contrat d'activité (contrat de travail, contrat de mandat, contrat d'exercice libéral, contrat de distribution, contrat de location-gérance, etc.) ou un contrat emportant cession d'une activité (contrat de cession de fonds de commerce, contrat de cession de titre, etc.) de ne pas exercer une activité (souvent à la fin du contrat : clauses de non-concurrence post-contractuelle). Le principe de liberté contractuelle<sup>300</sup> commande de les considérer comme valables, par principe, quoiqu'elles heurtent le principe de liberté du commerce et de l'industrie ou le principe de la liberté du travail. Longtemps, la validité de ces clauses était subordonnée au respect de conditions objectivement appréciées : limitation quant à l'activité interdite (ne pas tout interdire), limitation dans le temps et dans l'espace, de telle manière qu'il suffisait que ces limitations fussent présentes pour que ces clauses soient valables<sup>301</sup>.

Depuis 1992, la Cour de cassation retient une appréciation plus subjective, imposant en premier lieu l'existence d'un intérêt légitime de leur créancier<sup>302</sup> et appréciant la proportionnalité de ces clauses et de l'atteinte qu'elles portent au principe de liberté du travail ou du commerce et de l'industrie avec cet intérêt légitime de telle manière que ces clauses peuvent être écartées, réduites, selon les cas<sup>303</sup>, voire, dans le contrat de travail soumises à une exigence supplémentaire, celle d'une rémunération (sur le fondement de la cause,

<sup>299</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 févr. 1953, *Bull. civ.* I, n° 61 ; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 31 oct. 2007, n° 05-14238, *BJS* 2008, p. 121, note A. Couret.

<sup>300</sup> Cass. civ., 24 janvier 1866, *DP* 1866, 1 p. 81 et V. P.-Y. Gadhoun, *La liberté contractuelle dans la jurisprudence du Conseil constitutionnel*, th. Montpellier I, 2006.

<sup>301</sup> Limitations cumulatives pour les salariés, Cass. soc., 10 juillet 2002, 3 arrêts, *D.* 2002, p. 2491, note Y. Serra, *JCP*, 2002, II, 10162, note F. Petit, *Contrats, conc. consom.*, 2002, n° 141, obs. M. Malaurie-Vignal, *RDC* 2003, p. 17, obs. J. Rochfeld, Cass. soc. 29 janvier 2003, *Bull. civ.* V, n° 27

<sup>302</sup> Jurisprudence dite du « laveur de vitres », Cass. soc., 14 mai 1992, *Bull. civ.* 1992, n° 309, *D.* 1992, p. 350, note Y. Serra, *JCP* 1992, note J. Amiel Domat.

<sup>303</sup> Cf. Cass. soc. 14 mai 1992, préc. : clause de non-concurrence insérée dans un contrat de travail (d'un laveur de vitres) annulée car non indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'employeur ; Cass. Com. 9 nov. 1993, *Bull. civ.* IV, n° 399, *D.* 1994, 399, note D. Lombard, *D.* 1994, somm. 220, obs. Y. Serra ; Cass. Com. 4 janv. 1994, *Bull. civ.* IV, n° 4, *D.* 1995, 205, note Y. Serra, *RTD civ.* 1994, 349, obs. J. Mestre ; Cass. com. 16 déc. 1997, *Contrats, conc. consom.* 1998, n° 39, obs. L. Leveneur ; Civ. 1<sup>re</sup>, 11 mai 1999, *Bull. civ.* IV, n° 156, *D.* 2000, somm. 312, obs. Y. Serra. V. aussi, sous la dir. de M. Béhar-Touchais, « Existe-t-il un principe de proportionnalité en droit privé? », *Les Petites Affiches*, 30 sept. 1998.

d'ailleurs)<sup>304</sup>.

Du même, les *clauses d'exclusivité* sont discutées, notamment en droit de la concurrence. En droit des contrats, l'article L. 330-1 du Code de commerce limite l'efficacité de ces clauses à une durée de 10 ans dans les contrats de distribution de marchandises. Dans d'autres contrats, la restriction de liberté qu'une telle clause emporte peut être appréciée au regard de ce même principe de proportionnalité.

## C. Conformité à l'ordre public et aux bonnes mœurs

### 1. Validité et bonnes mœurs

**186. Bonnes mœurs.** – L'article 6 du Code civil indique que le but poursuivi d'un acte ne doit pas être contraire à l'ordre public et aux *bonnes mœurs*, autrement dit, un contrat, une clause contractuelle qui seraient contraires aux bonnes mœurs ou à l'ordre public ne seraient pas valables.

La notion de « bonnes mœurs » a disparu des règles propres au droit des contrats depuis 2016, dans la mesure où la jurisprudence avait entenu les bonnes mœurs dans un sens étroite, celui de la morale sexuelle.

Dans les contrats à titre gratuit, la conformité du contrat avec les bonnes mœurs a, évidemment, à voir avec la morale sexuelle, celle de la bourgeoisie balzacienne. La jurisprudence a eu, fréquemment, à intervenir pour apprécier la cause des libéralités, entre époux lorsque le motif de la libéralité était de hâter la séparation et de faciliter l'obtention du divorce<sup>305</sup> ou entre concubins, entre amants, dans lesquelles il se dégage toujours un « *parfum de reconnaissance galante* »<sup>306</sup>. C'est en cette occasion que la jurisprudence a utilisé avec la plus grande souplesse la cause comme instrument du contrôle du contrat, pour, pas à pas et en partant de loin, en finir avec cette morale relativement absconse : « *Attendu qu'une libéralité ne saurait être invalidée par le seul fait de l'existence entre son auteur et sa bénéficiaire de relations illicites* »<sup>307</sup>. « *Relations illicites* », *Ô Tempore, ô mores* : la Cour de cassation annulait le contrat, la donation, pour cause illicite lorsqu'elles cherchaient à maintenir de telles relations « coupables »<sup>308</sup> et non lorsque la libéralité avait pour objet l'existence de telles relations pas plus que lorsqu'il s'agissait de faire cesser de telles relations et réparer le préjudice résultant de cette rupture ou permettre d'élever des enfants communs, admettant ainsi le « cadeau de rupture »<sup>309</sup>, jusqu'à ce

<sup>304</sup> Cass. soc. 10 juill. 2002, préc., Cass. soc. 29 janvier 2003, préc.; Adde sur l'extension possible de cette solution à d'autres contrats, C. Jamin, « Clause de non-concurrence et contrat de franchise », *D.* 2003, p. 2878.

<sup>305</sup> Cass. civ. 2 janvier 1907, *Grands Arrêts*, n°250.

<sup>306</sup> R. Savatier, note sous Cass. req. 8 avril 1926, *D.*1927, 1, 113.

<sup>307</sup> Cass. civ. 14 octobre 1940, *DH* 1940, 174.

<sup>308</sup> Cass. civ. 8 octobre 1957, *D.*1958, 317, P. Esmein : contrat d'assurance-décès conclu au profit d'une maîtresse.

<sup>309</sup> Cass. civ. 6 octobre 1959, *D.*1960, 515, Ph. Malaurie : « *Attendu que la libéralité litigieuse apparaissait comme l'exécution d'un devoir de conscience, d'une obligation naturelle; qu'elle*

qu'un arrêt du 3 février 1999<sup>310</sup> décide de généraliser le propos : « *n'est pas contraire aux bonnes mœurs la cause de la libéralité dont l'auteur entend maintenir la relation adultère qu'il entretient avec le bénéficiaire* », formule qui aurait pu utiliser l'article 8 de la CEDH et le respect de la vie privée. Laissons la morale sexuelle où elle doit se situer, sauf excès manifeste<sup>311</sup>.

Dans les contrats à titre onéreux, il s'agit généralement de poursuivre des contrats permettant l'exercice d'activités illicites, exploitation d'une maison de tolérance ou de jeu, exercice illégal de la médecine, par exemple.

La disparition des bonnes mœurs de l'article 1162 est un signe des temps : celui de l'absence d'humour, de l'individualisation forcée, des « droits à », etc. Il reste qu'une société mature se mesure tout à la fois à la qualité du respect des règles de liberté et à l'existence de règles communes, des usages, qui pourraient être considérées comme relevant d'une conception plus large, et plus efficaces des bonnes mœurs. Par exemple la philanthropie, l'entraide, la charité, la solidarité, etc., pourraient être promues au rang de règles de substituts des règles de bonnes mœurs.

## 2. – Validité et ordre public

**187. Le « but » licite.** L'hypothèse de l'ordre public est l'autre référent de l'article 6 du code civil et de l'article 1162 du Code civil. Ce dernier texte, issu de la réforme de 2016, ne reprend pas exactement celle de l'ancien article 1133 du Code civil (« *La cause est illicite, quand elle est prohibée par la loi, quand elle est contraire aux bonnes mœurs ou à l'ordre public* »). L'article 1162 dispose en effet que le contrat ne doit pas déroger à l'ordre public « *par son but* ». Il suffit de remplacer « but » par « cause » pour obtenir donc le même type d'exigences.

Le but licite d'un contrat peut donc être considéré, comme l'était la cause du contrat, comme le mobile, la raison, qui a conduit une partie à conclure un contrat, ce que l'on appelait autrefois la cause lointaine (*causa remota*), par opposition à la cause immédiate (*causa proxima*) qui est la prestation réciproque. L'article 1162 indique ainsi qu'il est indifférent que le but ait été connu ou non par toutes les parties. Le but peut donc être parfaitement licite pour une partie, mais pas pour l'autre : une personne loue un appartement à une autre, mais cet autre le loue pour y héberger des terroristes. Valable pour l'un, il ne l'est pas pour l'autre. Or cette « division » de la cause ne va pas de soi. Ainsi, dans un arrêt de 1956, dans une affaire de bail d'un immeuble dans lequel le locataire avait installé une maison de prostitution, la Cour de cassation imposa

---

*tendait à garantir l'avenir d'une femme qui avait donné à son amant la meilleure partie de sa jeunesse et que celui-ci s'appropriait à délaissier* ».

<sup>310</sup> Cass. civ., 3ème, 3 fév. 1999, *JCP* 1999, II, 10083, note M. Billiau et G. Loiseau ; Cass. Ass. Plén. 29 oct. 2004, *Bull. Ass. Plén.* n°12. Adde *Que reste-t-il des bonnes mœurs en droit des contrats?*, *RDC* 2005, p. 1273.

<sup>311</sup> Cf. D. Fenouillet, « Les bonnes mœurs sont mortes ! Vive l'ordre public philanthropique », *Mélanges P. Catala*, 2001, p. 487. Comp. Y. Lequette, « Quelques remarques à propos des libéralités entre concubins », *Mélanges J. Ghestin*, 2001, p. 547.

que le mobile, considéré comme illicite, ait été non seulement commun mais convenu entre les parties, de sorte qu'il devait être entré dans le champ contractuel et, finalement, dans un arrêt de 1998<sup>312</sup>, la Cour de cassation avait considéré que « *un contrat peut être annulé pour cause illicite ou immorale, même lorsque l'une des parties n'a pas eu connaissance du caractère illicite ou immoral du motif déterminant de la conclusion du contrat* ».

Ce n'est pas tout à fait cette solution que reprend l'article 1162. Celle de l'arrêt de 1998, même si sa formulation n'est pas très claire, avait pour objectif de protéger la « partie innocente » du contrat illicite, c'est-à-dire qui n'est pas complice, ou coauteur, de la violation de l'ordre public.

Or, la formule de l'article 1162 indique que le but illicite rend le contrat annulable, que celui-ci ait ou non été connu par toutes les parties. Il laisse donc la possibilité pour la partie « coupable » d'engager la nullité du contrat, s'agissant d'une nullité absolue, et alors profiter doublement de son « crime », en concluant le contrat et en le dénonçant s'il ne lui profite plus. L'objectif de l'ordonnance de 2016 est, certainement, de permettre que davantage de buts illicites soient dénoncés ; la société en profite, il n'est pas certain que la morale soit sauve.

**188. Notion d'ordre public.** – Le but licite est en lien avec la notion d'ordre public, qui est cependant assez difficile à envisager.

On observera d'abord la différence entre l'ordre public interne, qui correspond peu ou prou à l'ensemble des règles impératives, et l'ordre public international ou à l'ensemble des lois de police dans les contrats internationaux.

Pour s'en tenir à l'ordre public interne, on doit bien reconnaître que, depuis 1804, il s'est considérablement étoffé, à la mesure que les droits spéciaux ont eux-mêmes émergé et crû : droit de la consommation, de l'environnement, de la santé, de l'urbanisme, social, économique, etc., nombre d'entre eux impliquent un ordre public particulier.

**189. Ordre public et ordres publics.** On observera ensuite que l'ordre public se prête à toute sorte de variations. Si l'ordre public familial est en plein essor, on connaît mieux l'ordre public social, auquel les spécialistes du droit du travail reconnaissent des vertus particulières, comme celle permettant de déroger à une loi d'ordre public, dans la mesure où cette dérogation s'effectue en faveur du salarié.

En droit des contrats, on a l'habitude d'entretenir l'importance d'un ordre public particulier, désigné comme *l'ordre public économique* ou contractuel qui joue un très grand rôle en droit des contrats. Une distinction classique s'est ainsi peu à peu dessinée. On distingue ainsi *l'ordre public de direction* qui est constitué

<sup>312</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 7 oct. 1998, n° 96-14359, D. 1998, p. 563, concl. J; Sainte-Rose, D. 1999 somm. P. 110, obs. Ph. Delebecque, JCP G, 1999, I, 114, obs. Ch. Jamin, 10202, note M. H. Malleville. Le cas était complexe : un mari reconnaît devoir une somme d'argent à son épouse, ils divorcent et le mari propose de rembourser par une augmentation de la pension alimentaire, ce qui lui permet une déduction fiscale importante (mais pour conséquence, une taxation de l'épouse). L'épouse demandait le remboursement du prêt et l'annulation de la convention.

de toutes les règles qui assurent la direction de l'économie par la satisfaction de l'intérêt général (droit financier, droit de la concurrence) et l'*ordre public de protection* qui est constitué de l'ensemble des règles assurant la protection d'un contractant, par la satisfaction d'un intérêt privé (droit du travail, droit de la consommation), même si cette distinction est plus pédagogique que véritablement efficace : bien des règles de protection assurent en même temps une logique de direction et sont sanctionnée par la nullité absolue du contrat, et réciproquement.

On observera, enfin, que si les règles d'ordre public se manifestent par une sanction particulière, la nullité du contrat ou de la clause, cette sanction expresse n'est pas toujours présente de sorte que, à un *ordre public textuel* ou *réel* constitué de toutes les règles expressément d'ordre public, s'ajoute un *ordre public virtuel* constitué de toutes les règles implicitement d'ordre public.

**190. Ordre public international et lois de police.** L'ordre public suppose que toute stipulation contraire encourent la nullité, éventuellement relative, souvent absolue, comme en matière de législation économique.

Dans les contrats internationaux l'ordre public interne est relatif, seules les lois de police jouant un rôle voisin.

Les lois de police sont des règles considérées comme fondamentales pour un système juridique de telle sorte que si les parties ont choisi une loi applicable qui n'est pas celle de la loi de police, ou si, faute de choix, la méthode conflits de lois aboutit à une loi autre, la loi de police excepte la méthode de conflit de lois pour s'imposer. Par exemple, si des contractants concluent un contrat international comprenant un effet anticoncurrentiel ou une hypothèse de corruption, et choisissent une loi validant ce type de comportement pour s'appliquer au contrat, le juge, français par exemple, écartera la loi choisie pour imposer la loi de police française, le droit français et européen de la concurrence ou les règles pénales françaises ou la convention de Merida de 2003 prohibant la corruption d'agents publics étrangers. En revanche, s'agissant d'une loi de police étrangère, revendiquée par un contractant étranger devant un juge français, ce dernier dispose d'une simple faculté de l'appliquer, notamment si elle n'est pas contraire à l'ordre public international français.

L'ordre public international est une notion plus complexe, utilisée par le juge qui reçoit une décision étrangère ou une sentence arbitrale internationale (ou interne mais étrangère) en vue d'imposer son exécution en France : celle-ci s'effectue par la voie d'une décision d'*exequatur* qui n'est possible que pour autant que la décision étrangère ou la sentence arbitrale soit conforme la conception française de l'ordre public international. Or celui-ci comprend tout à la fois des règles internes et internationales : par exemple la suspension des poursuites dans le cas d'une entreprise soumise à une procédure collective, mais aussi la prohibition de la corruption ou trafic d'influence, du blanchiment d'argent, des pratiques anticoncurrentielles, etc., mais encore de sanctions étatiques internationales du type des embargos, des sanctions économiques contre un pays, ses dirigeants, des « personnes d'intérêts », des entreprises, etc. Or, l'ensemble de ces règles, du droit international public économique, mais

également du droit des investissements étrangers, ont une incidence directe ou indirecte sur la validité de tel contrat.

**191. Renonciation et soumission volontaire à une norme d'ordre public.** La renonciation à une telle règle d'ordre public est en principe impossible, sauf lorsque le droit d'ordre public est déjà acquis<sup>313</sup> et pour autant que la loi elle-même ne l'interdise pas, ce qui suppose qu'un contrat couvrant un domaine d'ordre public ne peut pas en même temps comporter une telle renonciation. Par ailleurs, la renonciation à une règle d'ordre public de direction est impossible : on ne peut consentir à son propre meurtre, de sorte qu'il ne reste plus que les règles d'ordre public de protection qui peuvent faire l'objet d'une renonciation, pour autant que celle-ci soit possible et efficace.

A l'inverse, si une clause d'*exclusio juris* interne n'est en général pas possible, la présence d'une clause d'*electio juris* interne, c'est-à-dire la soumission volontaire à une règle d'ordre public, se présente parfois, par exemple, dans le cas d'un bail professionnel soumis volontairement aux règles du bail commercial, très protecteur. Une telle soumission volontaire est parfois impossible<sup>314</sup> mais, lorsqu'elle est possible, elle ne l'est que pour autant qu'elle soit non équivoque et, surtout, qu'elles se soumettent intégralement à ces règles d'ordre public, sans aucune dérogation ponctuelle<sup>315</sup>.

**192. Validité du contrat et législation économique.** – Observons surtout que le développement de la vérification de la licéité du contrat s'observe à travers l'application de la législation économique.

Celle-ci s'est efforcée, depuis une cinquantaine d'années, de combattre deux types de pratiques, celles qu'on appelle les « pratiques restrictives de la concurrence », dans lesquelles on peut repérer les questions relatives à la transparence tarifaire (C. com., art. L. 441-3 et s. et cf. Supra, n°134) ou sanctionnant les discriminations contractuelles (C. com., art. L. 442-6) mais aussi des clauses particulières comme les clauses de prix de revente imposé et les « pratiques anticoncurrentielles », relevant du droit antitrust, c'est-à-dire des pratiques qui présentent un effet sur un marché et, notamment, diverses formes d'accords, qualifiés d'« ententes », ou d'« abus de domination » entre entreprises à travers une conception proche de celle de la cause du droit civil des contrats (cf. C. com., art. L. 420-1 et L. 420-2 ex-Ord. 1<sup>er</sup> déc. 1986, art. 7 et 8 ; TFUE, art. 101 et 102). Or, l'article L. 420-3 propose une nullité automatique

<sup>313</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 17 mars 1998, *RTD civ.*; 1998, p. 670, obs. J. Mestre.

<sup>314</sup> Cf. Cass. com. 10 déc. 2003, *RTD civ.* 2004, p. 285, obs. J. Mestre et B. Fages, à propos de la soumission volontaire au statut d'agent commercial, Cass. com. 19 mars 2003, *D.* 2004, somm. 2004, p. 846, obs. S. Gérard, pour un local non susceptible d'être soumis au statut protecteur du bail d'habitation de la loi du 1<sup>er</sup> sept. 1948.

<sup>315</sup> Cf. Cass. Ass. Plén. 17 mai 2002, *JCP* 2002, éd. E, 1080, note J. Monéger, *RTD civ.* 2003, p. 85, obs. J. Mestre et B. Fages (bail commercial) ; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 29 oct. 2002, *RTD civ.* 2003, p. 85, obs. J. Mestre et B. Fages (crédit immobilier). Adde : C. Lisanti, « Retour sur l'*electio juris* en droit interne », *RDLC* 2008/46, n°2878 ; J.-B. Seube, « L'*electio juris* en droit interne », *Mélanges J. Calais-Auloy*, Dalloz, 2004, p. 1009.

des clauses ou contrats contraire à cet ordre public concurrentiel<sup>316</sup>.

La législation économique emprunte également d'autres formes, comme l'exigence d'information précontractuelle dans certains contrats (C. com., art. L. 330-3 et cf. ou, de manière plus importante, le contrôle des clauses d'exclusivité. Celles-ci, considérées comme dangereuses dans certains contrats<sup>317</sup> sont limitées dans la durée, 10 ans par l'article L. 330-1 du Code de commerce, voire cinq ans si l'on tient compte de la réglementation communautaire de droit de la concurrence. Il n'en résulte pas une « nullité » de la clause d'exclusivité au-delà de 10 ans, mais une limitation de sa durée par une forme de caducité réduite à la clause d'exclusivité<sup>318</sup>.

**193.Exemple : l'affaire des « cuves ».** – L'affaire dite des « cuves », proprement circonstanciée, est cependant un bon exemple d'apport des règles du droit de la concurrence aux mécanismes civils. Le problème était le suivant. Des distributeurs d'essence, dits « pompistes de marque » concluaient des contrats d'approvisionnement exclusif avec des pétroliers et recevaient des cuves de leur fournisseur à titre de prêt à usage, ce qui était d'une efficacité redoutable si le distributeur décidait de résilier le contrat de distribution ou de ne pas le renouveler (sans doute pour « passer à la concurrence » et, donc, changer de fournisseur). Le fournisseur exigeait alors la restitution des cuves. Or, les distributeurs constataient que, une fois utilisées, ces cuves ne valaient plus grand chose, alors que pour les restituer, il fallait les déterrer, travaux coûteux accompagnant la fermeture de la station-service et racheter une autre cuve pour exécuter un nouveau contrat avec une nouvelle compagnie pétrolière (à moins qu'elle ne la lui prête à son tour). Aussi les distributeurs proposaient une restitution par équivalent ou en valeur de ces cuves. Saisies en premier lieu, les juridictions civiles n'admirent pas le raisonnement des distributeurs proposant une restitution par équivalent<sup>319</sup> jusqu'à ce que les autorités en charge du contrôle de la concurrence considèrent ces clauses de prêt à usage des cuves comme des ententes anticoncurrentielles<sup>320</sup> puisqu'elles avaient pour effet de

<sup>316</sup> L. Idot, « La protection par le droit de la concurrence », in C. Jamin et D. Mazeaud (dir.), *Les clauses abusives entre professionnels*, Economica, 1998, p. 55 ; Cl. Lucas de Leyssac et G. Parléani, « L'atteinte à la concurrence, cause de nullité du contrat », in *Mélanges J. Ghestin*, LGDJ, 2001, p. 601. Adde E. Claudel, *Les ententes anticoncurrentielles et le droit des contrats*, Th. Paris X, 1994, M. Chagny, *Droit de la concurrence et droit des obligations*, Dalloz, 2004.

<sup>317</sup> Cf. D. Mainguy, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6<sup>e</sup> éd., n°239 ; *Dictionnaire de droit du marché*, Ellipses, 2008.

<sup>318</sup> Com. 10 févr. 1998, *Bull. IV*, n° 252, *Contrats, conc. consom.* 1998, n° 55, obs. L. Leveneur, *RTD civ.* 1998, p. 130, obs. P.-Y. Gautier, p. 365, obs. J. Mestre ; Cass. com. 14 déc. 1999, *Contrats, conc. consom.* 2000, n° 46, obs. M. Malaurie-Vignal.

<sup>319</sup> Cf. Com. 29 janv. 1985, *Bull. civ. IV*, n° 34.

<sup>320</sup> Cf. Cons. conc. 29 sept. 1987, *JCP*, éd. E, n° sp., *Cah. dr. entr.* 1987-6, note F. Pérochon ; *D.* 1988, somm. 295, obs. Ch. Gavaldà et Cl. Lucas de Leyssac ; Com. 18 févr. 1992, *JCP* 1992, II, 21897, note M. Béhar-Touchais ; *D.* 1992.57, note C. Hannoun ; *D.* 1992, somm. 396, obs. D. Ferrier et v. D. Ferrier, *Droit de la distribution*, 4<sup>e</sup> éd., Litec, 2006, n° 477. V. aussi, Déc. Cons. conc. 18 sept. 1990, *Contrats, conc. consom.* 1991, n°13, obs. L. Vogel, à propos de l'annulation d'une clause limitative de responsabilité révélant un abus de position dominante dans le secteur des annonces publicitaires des pages jaunes.

dissuader le distributeur de traiter avec un autre fournisseur.

**194.Sanction.** La sanction de ces règles est très particulière et les désignations variables : illicéité, illégalité, invalidité, caractère anticontractuel d'une clause, non-conformité, etc. L'article 1162 du Code civil se contente de considérer qu'un tel contrat n'est pas valide. Le caractère illicite d'un contrat ou d'une clause est évident lorsque celui-ci est contraire à une règle contraire à un ordre public de direction. La question est parfois complexe. Dans un cas de corruption, par exemple, plusieurs situations s'entrecroisent. Souvent un « pacte de corruption » est établi entre une personne et un intermédiaire, ce dernier étant chargé d'intéresser un tiers pour la conclusion d'un contrat, avec le tiers, alors corrompu. Le corrupteur est le mandant, mais aussi l'intermédiaire. Le pacte de corruption est illicite, de sorte que les sommes promises à l'intermédiaire en « récompense » de son action ne sont pas dues, mais qu'en est-il du contrat conclu en exécution de ce pacte, sans doute dans un autre pays, soumis à un autre ordre public (dans lequel d'ailleurs la corruption pourrait être tolérée voire admise) ? Illicite au regard du droit français (le tiers ne pourrait engager d'action en France), ou bien licite en France parce que licite et exécuté à l'étranger ?

Cette question permet de rapprocher la notion de « but » licite du contrat de l'ancienne notion de cause, la cause du contrat. Le but du contrat pourrait en effet être saisi, c'est-à-dire les motifs qui ont guidé les parties à conclure le contrat, en vue de son contrôle par le juge français.

Par ailleurs, si le terme illicéité est cohérent avec l'idée d'une atteinte à des valeurs essentielles, il l'est moins lorsque la raison de l'illicéité est plus technique : le caractère illégal d'une clause ou d'un contrat, parce qu'une règle posée comme d'ordre public, par exemple le respect d'une mention obligatoire, mais peut-être aussi le caractère exagéré, ou abusif, d'une clause peut être considérée différemment, soit pour limiter la nullité à la seule clause, soit pour qu'elle ait une portée plus vaste, par la considération de la portée de la clause sanctionnée dans le contrat. C'est ainsi que la sanction des clauses abusives est celle du « caractère réputé non écrit », à mi-chemin entre la nullité et l'innoposabilité d'une clause.

Enfin, l'illicéité invite les praticiens à voisiner les contours de la licéité par des formes d'*optimisation*, fiscales, sociales, sociales, environnementales, économiques, c'est-à-dire par l'utilisation d'une règle reconnue, par exemple la liberté contractuelle dans le but de contourner une règle d'ordre public. L'exemple de Uber, ou de Deliveroo, régulièrement sanctionnés pour conclure des contrats d'entreprise avec des personnes qui sont considérées par certaines décisions comme des salariés illustrent cette situation, de même que les différents « montages juridiques » qui ont pour objet ou pour effet de contourner une règle fiscale ou concurrentielle par exemple.

La saisie de ces comportements s'effectue par la notion de *fraude*, la *fraude à la loi*. *Fraus omnia corrumpit*, selon l'adage, dans ce type de cas, qui emporte annulation des stipulations ou des contrats visés, pour autant que la loi ne prévoit pas une autre sanction. Ce type de fraude est à ne pas confondre avec un autre type, sanctionnée par l'innoposabilité d'un acte lorsque des intérêts

simplement privés ont été atteints.

### III. – Equilibre et validité des obligations et du contrat

**195.Principe de l'équilibre du contrat : série de cas.** Au-delà de l'article 1168 du Code civil, les articles 1169 à 1171 proposent une série de cas, tirés de la jurisprudence, et correspondant à autant d'exception au principe selon lequel l'équilibre est présumé dans un contrat. L'équilibre du contrat est atteint lorsque les prestations de l'un sont de même valeur que celles de l'autre, cet équilibre étant envisagé de manière globale. Par exemple, dans un contrat synallagmatique, ce sont l'ensemble des obligations de l'un qui sont analysées à l'aune de l'ensemble de celles de l'autre, et non une mesure obligation par obligation, sauf situations spécifiques. Par exemple, la Cour de cassation décide, depuis 2002, qu'une obligation de non-concurrence dans un contrat de travail doit être isolée et doit avoir une contrepartie financière spécifique.

Il n'existe aucun principe en droit français des contrats garantissant l'équilibre du contrat, et encore moins le contrôle que cet équilibre soit établi au moment de sa formation, comme au long de son exécution. Le principe traditionnel qui fonde la question repose sur le principe de liberté contractuelle et de contrôle de l'intégrité du consentement, d'existence, de licéité du contenu, le tout évitant soigneusement le contrôle de l'erreur sur la valeur ou plus généralement la question de la lésion.

La lésion, en effet, est définie comme le constat de l'existence d'une différence entre les prestations réciproques d'un contrat.

L'équilibre du contrat est donc présumé et, presque intangible, dans le Code civil, dont on doit rappeler qu'il présente pour modèle la vente immobilière, hormis la lésion, applicable seulement pour ce contrat. Par conséquent, en principe, le contrôle de l'équilibre dans le contrat, se ramène à la question de l'effectivité du consentement<sup>321</sup>.

Mieux, ou pire, depuis 2016, l'article 1168 du Code civil dispose que « *dans les contrats synallagmatiques, le défaut d'équivalence des prestations n'est pas une cause de nullité du contrat, à moins que la loi en dispose autrement* ».

Avant 2016, la question n'était pas précisée ainsi : d'une part l'ancien article 1104 du Code civil considérait les contrats synallagmatiques en indiquant que les prestations réciproques étaient « *regardées comme* » *équivalentes* », ce qui pouvait permettre de considérer qu'il s'agissait d'une simple présomption d'équivalence, que les parties pouvaient renverser, par exemple sur le fondement de la cause, la cause de l'obligation.

---

<sup>321</sup> Un exemple flagrant en rend compte : une personne achète pour 100.000 francs, chez un grand bijoutier, un bijou, portant une étiquette à ce prix, alors qu'il s'agissait d'une erreur, sa valeur réelle (ou son prix réel de vente) était de 460.419 € : pour la Cour de cassation, la cour d'appel qui a décidé que le contrat était valable a bien jugé ; elle a « *justement déduit que même si la valeur réelle du bijou était supérieure au prix demandé, la vente n'était pas nulle pour absence de cause* », parce que le prix aurait été dérisoire (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 juill. 1995, n° 93-16198, CCC 1995, n°18).

**196. Contrôle de l'équilibre dans le contrat ? Contrôle de la potestativité ?–**

L'équilibre dans le contrat ne se résume pas au contrôle de la valeur dans une vente mais s'étend au contrôle de la disparité et inversement de l'équivalence des prestations réciproques parfois complexes, notamment dans les contrats d'affaires, dans un contrat lui-même complexe, outre la validité de clauses dangereuses, comme les clauses de non concurrence, les clauses d'exclusivité, etc., de telle manière que lorsque la disparité entre ces prestations sera par trop exagérée, un impératif de justice, d'équité, peut commander de rechercher des outils juridiques permettant de les contrôler<sup>322</sup> éventuellement même au-delà des lois qui assureraient, par exception aux termes de l'article 1168, une technique de rééquilibrage d'un contrat déséquilibré.

**A. les solutions légales****1. Contrepartie illusoire ou dérisoire**

**197.** L'article 1169 du Code civil introduit dans la loi une série de cas que la jurisprudence avait identifiés : « *Un contrat à titre onéreux est nul lorsque, au moment de sa formation, la contrepartie convenue au profit de celui qui s'engage est illusoire ou dérisoire* ».

Certains contrats synallagmatiques commutatifs avaient en effet été annulés pour défaut de cause, du moins lorsque la cause n'était pas présente au moment de la formation du contrat<sup>323</sup>, dans différentes hypothèses et notamment lorsque le contrat n'a pas de contrepartie<sup>324</sup> ou lorsque le contrat présente une contrepartie inutile pour l'autre partie et donc illusoire<sup>325</sup> voire une contrepartie dérisoire pour l'autre partie, empruntant la « théorie du vil prix »<sup>326</sup> quoique, en principe seul le défaut complet de contrepartie emporte la nullité du contrat. En principe, donc, il suffisait qu'il y ait une contrepartie, même faible, pour que le contrat soit valable<sup>327</sup>. C'est le cas également de certains contrats aléatoires, en

<sup>322</sup> Cf. D. Mazeaud, « Les nouveaux instruments de l'équilibre contractuel. Ne risque-t-on pas d'aller trop loin ? », in C. Jamin et D. Mazeaud (dir.), *La nouvelle crise du contrat*, Dalloz, 2003, p. 143, pour un bilan mitigé.

<sup>323</sup> Cf. A. Cermolacce, *Cause et exécution du contrat*, PUAM, 2003, 2001. Cass. civ. 3<sup>ème</sup> 17 juill. 1996, *Bull. civ.* III, n°193.

<sup>324</sup> Com. 6 avril 1993, *D.* 1993.310, note Ch. Gavalda, *JCP* 1993.II.22062, note J. Stoufflet : à propos de la pratique bancaire consistant à imposer des « dates de valeur » et facturer des intérêts à cet effet ; Cass. com. 10 mai 1994, *RJDA* 1994, n°1016, Cass. com. 30 janv. 1996, *RJDA* 1996, n°775, pour un contrat de franchise dans lequel aucun savoir original ne peut être fourni par le franchiseur.

<sup>325</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 6 octobre 1981, *Bull. civ.* I, n°273, cession d'une idée non susceptible de propriété, s'agissant d'un jeu télévisé ; Cass. civ. 18 avril 1953, *D.* 1953, 403, contrat de généalogie ou de révélation de succession quand l'héritier n'avait pas besoin de généalogiste pour faire valoir ses droits.

<sup>326</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 18 juill. 2001, *Bull. civ.* III, n°101.

<sup>327</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 juill. 1995, *Contrats, conc. consom.* 1995, n°181, obs. L. Leveneur, *RTD civ.* 1995, p. 881, obs. J. Mestre et B. Fages : validité d'une vente d'un bijou valant 460 410 euros, affichée 100 000 euros, car la somme versée n'était pas dérisoire.

l'absence de l'aléa<sup>328</sup>. Ainsi, la vente au prix symbolique est en principe valable<sup>329</sup>, une vente à un euro par exemple, parce que, généralement, le prix faible s'accompagne d'autres charges, comme l'obligation de continuer une activité pour l'acquisition d'une entreprise au prix symbolique<sup>330</sup> qui n'est, précisément, plus symbolique.

## 2. Elimination des clauses contraires à l'obligation essentielle du contrat

**198.**L'article 1170 du Code civil vise une autre situation, celle dans laquelle « l'obligation essentielle » se verrait privée de sa substance, par une clause, qui est alors considérée comme non écrite. Le vocabulaire est assez mytérieux, sinon par référence, là encore, aux cas identifiés avant 2016 en jurisprudence.

Certains contrats comportent des clauses limitatives voire élusives de responsabilité, qui sont valables par principe en droit commun des contrats (mais très souvent considérées comme nulle par des règles spéciales), et ont pour objet de limiter ou d'éliminer les conséquences financières de la mauvaise exécution ou de l'inexécution d'une obligation par son débiteur.

Pourtant, la validité des clauses limitatives ou élusives de responsabilité repose sur le respect de plusieurs règles. Elles sont d'abord écartées lorsqu'une disposition particulière de la loi les prohibe (Cf. C. civ., art. 1953, al. 2 en matière de contrat d'hôtellerie, C. civ., art. 1643, dans certaines ventes, C. Civ., art. 1386-15 en cas de responsabilité du fait de produits défectueux, C. trav., art. L. 122-14-17 en matière de contrat de travail, etc.), à moins qu'elles soient insérées dans un contrat de consommation où elles sont alors aussitôt considérées comme des clauses abusives, ou bien, mais cela relève du régime de la responsabilité contractuelle, lorsque le débiteur commet une faute lourde (cf. infra).

Elles ne peuvent aller à l'encontre d'une obligation essentielle, dite aussi obligation fondamentale ou encore prestation caractéristique, du contrat, selon un principe de cohérence contractuelle : on ne peut dire une chose et son contraire dans un contrat. L'obligation essentielle est alors la prestation caractéristique du contrat : la livraison dans la vente, la restitution dans un prêt ou un dépôt, l'exécution de la prestation promise dans un contrat d'entreprise, etc.

Une clause ne saurait alors vider l'obligation essentielle de son essence (ex : *je m'oblige à livrer cette chose qui vaut 1000, mais je serai responsable que pour 1 si je livre mal*).

Il n'est alors pas possible de heurter l'exécution de cette obligation essentielle comme l'arrêt *Chronopost* du 22 octobre 1996 l'a énoncé, amorçant une saga

<sup>328</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 nov. 2003, *Bull. civ. I*, n°220 : contrat d'assurance portant sur un risque que l'assuré savait déjà réalisé ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 2 févr. 2000, *Bull. civ. III*, n°26, contrat de rente viagère alors que le débitrentier savait que le créditrentier allait décéder.

<sup>329</sup> Cf. Ch. Freyria, « Le prix de vente symbolique », *D.* 1997, Chr. p. 51.

<sup>330</sup> Cf. Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 3 mars 1993, *Bull. civ. III*, n°28.

prometteuse<sup>331</sup>. La société Blanchereau avait confié à la société Chronopost, à deux reprises, des plis devant être livrés le lendemain, comme s’y engageait la société *Chronopost*, à grands renforts de publicité, « *les maîtres du temps* ». Cette dernière n’avait pas respecté son engagement, causant un préjudice important à la société Blanchereau. Celle-ci se réfugiait pourtant derrière une clause limitative de responsabilité limitant la responsabilité de *Chronopost* au prix de l’envoi, soit quelques dizaines de francs. La cour de cassation avait alors plusieurs choix : elle a pourtant utilisé une voie *a priori* curieuse, celle de la cause de la clause. Visant l’ancien article 1131 du Code civil, la cour censurait l’arrêt d’appel qui avait débouté la société Blanchereau en considérant que Chronopost n’avait pas commis de faute lourde privant d’effet la clause : « *Spécialiste du transport rapide garantissant la fiabilité et la célérité de son service, la société Chronopost s’était engagée à livrer les plis de la société Blanchereau dans un délai déterminé et qu’en raison du manquement à cette obligation essentielle la clause limitative de responsabilité du contrat, qui contredisait la portée de l’engagement pris, devait être réputée non écrite* ». C’est alors la clause seule qui disparaît selon le raisonnement suivant : si la clause limitative demeure, c’est tout le contrat qui vacille ; il convenait donc de supprimer la clause. La notion de cause était alors, du point de vue classique, dévoyée, heureusement, ne servant pas seulement à contrôler le déséquilibre absolu, celui du contrat conclu sans contrepartie, mais le déséquilibre relatif, la protection de l’intérêt qui a convaincu le contractant de s’engager, la « cause intérêt », donc, une nouvelle fois<sup>332</sup>.

<sup>331</sup> Cass. com. 22 octobre 1996, *Bull. civ.* IV, n°261, *JCP* 1997, II, 22881, note D. Cohen, I, 4002, obs. M. Fabre-Magnan, *D.* 1997, p. 121, note A. Sériaux, *Somm.*, 175, obs. Ph. Delebecque, *Contrats, conc. consom.* 1997, n°24, obs. L. Leveneur, *Defrénois*, 1997, p. 336, obs. D. Mazeaud, *RTD civ.* 1997, p. 418, obs. J. Mestre. Adde J.-P. Chazal, « Théorie de la cause et justice contractuelle, à propos de l’arrêt Chronopost », *JCP* 1998, I, 152 ; Ph. Delebecque, « Que reste-t-il du principe de validité des clauses de responsabilité ? » *D. aff.* 1997, p. 235, Ch. Larroumet, « Obligation naturelle et clause limitative de responsabilité », *D.* 1997, *Chr.* p. 145.

<sup>332</sup> Petit souci, cependant, la clause ne faisait que refléter les termes contrat-type « Messagerie » en application de l’article 8-II de la loi du 30 décembre 1982, la LOTI, loi d’orientation sur les transports intérieurs, établissant un plafond de responsabilité égal au prix du transport en cas de retard dans l’acheminement du courrier, que seule une faute lourde pouvait écarter. Sur second pourvoi, la cour de cassation, le 9 juillet 2002, (Cass. com. 9 juillet 2002, *Chronopost II*, *JCP* 2002, II, 10176, note G. Loiseau et M. Billiau, *D.* 2003, p. 457, note D. Mazeaud, *D.* 2002 *somm.* P. 2836, obs. Ph. Delebecque, *Contrats, conc. consom.*, 2003, n°2, obs. L. Leveneur), posait le problème en terme de faute lourde...justifiant deux nouveaux arrêts, *Chronopost III* et *IV* (Cass. ch. mixte, 22 avr. 2005, *D.* 2005, p. 1864, note J.-P. Tosi, *JCP* 2005, II, 10066, note G. Loiseau, *RDC* 2005, p. 651, avis R. de Gouttes et Note D. Mazeaud). Echec : ni l’absence d’explication sur le retard, ni le retard lui-même ne constitue une telle faute lourde : « *la faute lourde de nature à tenir en échec la limitation d’indemnisation prévue par le contrat-type ne saurait résulter du seul fait pour le transporteur de ne pouvoir fournir d’éclaircissements sur la cause de son retard* » et « *la société X. ne prouvait aucune fait précis permettant de caractériser l’existence d’une faute lourde imputable à la société Chronopost, une telle faute ne pouvant résulter du seul retard de livraison* ». Enfin, *Chronopost V*, le 30 mai 2006 (Cass. com. 30 mai 2006, *D.* 2006, p. 2288, note D. Mazeaud, *RTD civ.* 2006, p. 773, obs. P. Jourdain, *Contrats, conc. consom.* 2006, n°10, obs. L. Leveneur), s’agissant d’un contrat conclu par la

D'une façon plus générale, l'analyse permet de contrôler, voire d'annuler, les « clauses allégeant les obligations » d'une partie<sup>333</sup>, extrêmement disparates : clause limitative de garantie ou de responsabilité, clause allégeant l'intensité d'une obligation (passage d'une obligation de résultat à une obligation de moyens cf. infra), etc., qui poseront difficulté chaque fois qu'elles rencontreront une règle d'ordre public ou qu'elles contrediront une obligation essentielle du contrat. A l'inverse, les clauses renforçant les obligations d'une partie seront regardées avec davantage de faveur.

### 3. – Contrôle et élimination des clauses abusives dans les contrats

**199. Notion de clause abusive.** – Le contrôle de la licéité d'un contrat montre, déjà, des solutions permettant d'envisager des techniques de contrôle de certaines clauses exagérées, ou disproportionnées, sans altérer, en principe, le sort du reste du contrat : clauses de con-concurrence, clauses limitatives de responsabilité, etc.

Au-delà cependant, certains contrats sont plus propices que d'autres à l'apparition de clauses disproportionnées, notamment les contrats conclus entre professionnels et consommateurs et, en 1978 est apparue la notion de « clause abusive » pour les identifier, termes qui font désormais corps avec cette branche spéciale du droit mais qui aurait trouvé une fortune beaucoup plus générique pour s'appliquer à toute clause disproportionnée dans n'importe quel contrat.

L'hypothèse d'une clause disproportionnée dans un contrat repose, le plus souvent, sur une différence de puissance économique, ou cognitive, entre les autres contractants, et donc une différence du pouvoir de négocier de l'une d'entre elles : le consommateur, le locateur, l'emprunteur, etc.

Cette question a longtemps été contenue dans le domaine du droit de la consommation. Pourtant, par exemple, l'article 4:110 des PEDC, qui ont vocation à s'appliquer à des contrats internationaux, dispose, sous l'intitulé « *clauses abusives qui n'ont pas été l'objet d'une négociation individuelle* », que « *une clause qui n'a pas été l'objet d'une négociation individuelle peut être annulée par une partie si, contrairement aux exigences de la bonne foi, elle crée à son détriment un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties découlant du contrat, eu égard la nature de la prestation à procurer, de toutes les autres clauses du contrat et des circonstances qui ont entouré sa*

---

société Chronopost conclu dans un contexte international, donc non soumis au Décret « Messagerie », réouvrant donc la voie à l'analyse choisie par la cour de cassation en 1996, au visa de l'article 1131. V. Aussi Cass. com. 17 juill. 2001, *Securinfor*, JCP 2002, I, 148, obs. G. Loiseau et depuis : Cass. com. 13 févr. 2007, *Oracle*, JCP 2007, II, 10063, note Y.-M. Sérinet, éd. E, 1702, obs. M. Vivant ; Cass. com. 5 juin 2007, D. 2007, p. 1720 et l'arrêt « Faurecia II » : Cass. com. 29 juin 2010, D. 2010, p. 1832, note D. Mazeaud, JCP 2010, 787, obs. D. Houtcieff, JCP, éd. E, 2010, 1790, note Ph. Stoffel-Munck, RDC 2010, p. 1253, note O. Deshayes : « *seule est réputée non écrite la clause limitative de réparation qui contredit la portée de l'obligation essentielle souscrite par le débiteur* ».

<sup>333</sup> Cf. Ph. Delebecque, *Typologie des clauses d'allègement des obligations*, J.-Cl. Contrats Distribution, Fasc. 111.

*conclusion (...) » sans faire référence aux seuls contrats de consommation.*

Plus probant encore sont les Principes Unidroit, en raison de leur claire vocation à régir les contrats internationaux, dont l'article 4.109 dispose que « *Une partie peut provoquer la nullité du contrat si, lors de la conclusion du contrat : (a) elle était dans un état de dépendance à l'égard de l'autre partie ou une relation de confiance avec elle, en état de dépendance économique ou de besoins urgents, ou était imprévoyante, ignorante, inexpérimentée ou inapte à la négociation, (b) alors que l'autre partie en avait ou aurait dû en avoir connaissance et que, étant donné les circonstances et le but du contrat, elle a pris avantage de la relation de la première avec une déloyauté évidente ou en a retiré un profit excessif* ».

Il n'est donc pas totalement abusif d'envisager la notion de clause abusive en dehors du paysage du droit de la consommation, même s'il s'agit, en droit français, du point de départ.

**200. Notion de clause abusive en droit de la consommation.** – L'article L.212-1 du Code de la consommation répute non écrites : « *les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer au détriment du consommateur un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au contrat* ». Elles constituent ce que l'on appelle usuellement les *clauses abusives* en ce qu'elles sont l'expression de la domination contractuelle, et son abus. Elles sont issues d'une loi du 10 janvier 1978 qui instaurait un mécanisme administratif d'éviction des clauses abusives par la conjugaison d'une autorité nouvelle (Commission des clauses abusives). Une directive européenne (Dir. 5 avril 1993) harmonisant les règles européennes en la matière a ensuite été transposée par une loi du 1er février 1995 parvenant ce qu'il est aujourd'hui, c'est-à-dire un texte particulièrement long et complexe, avec sa définition des clauses abusives et ses exemples de clauses abusives.

Réservée en principe aux relations entre un professionnel et un consommateur ces règles ont cependant périodiquement vocation à s'élargir aux relations entre professionnels.

**201. Champ d'application de l'article L. 212-1 du Code de la consommation.** – S'agissant des personnes visées, l'article L. 132-1 du Code de la consommation prescrit l'élimination des clauses abusives dans les contrats conclus entre un *professionnel* et un *consommateur*.

Est un professionnel, au sens de l'article préliminaire du Code de la consommation, une personne exerçant une activité professionnelle, de droit privé ou de droit public<sup>334</sup> et concluant ce contrat dans le but de satisfaire un besoin professionnel s'inscrivant dans son activité professionnelle, quelle qu'elle soit (industrielle, commerciale, libérale, agricole, etc.).

---

<sup>334</sup> La directive de 1993 envisageait expressément l'extension de la sanction des clauses abusives aux relations entre personnes publiques et usagers-consommateurs, pas que le Conseil d'Etat a engagé pour la première fois en 2001 : CE 11 juill. 2001, *JCP* 2001, I, 370, note N. Sauphanor-Brouillaud, *RTD civ.* 2001, p. 878, note J. Mestre et B. Fages. Adde, S. Lafont, *La soumission des personnes publiques au droit de la consommation*, Th. Dr. Montpellier, 2007.

Est un consommateur une personne agissant pour la satisfaction de ses besoins privés, c'est-à-dire hors de son activité professionnelle, personne physique nécessairement pour les autorités européennes<sup>335</sup>, bien que la Cour de cassation envisage son application à des personnes morales qui n'agiraient pas pour des besoins professionnels<sup>336</sup>. L'article L. 212-1 vise en effet le cas des « non-professionnels », ceux qui agissent hors de leur activité professionnelle, ce qui a permis la question de l'extension du champ d'application de ce texte à des professionnels profanes. Par conséquent, et en réservant l'application de ce texte aux rapports entre professionnels, il ne peut s'appliquer dans les rapports entre consommateurs.

Le texte de l'article L. 212-1 vise les contrats conclus entre un professionnel et un consommateur dans leur généralité : quel que soit leur mode de formation (contrat d'adhésion ou contrat de gré à gré) ; quelle que soit la forme du contrat (conditions générales de contrat, billet de transport, facture, etc.), quelle que soit la nature du contrat (vente, contrat d'entreprise, prêt) sous réserve toutefois qu'il entre dans le champ du droit de la consommation ou ne fasse pas l'objet de dispositions protectrices spéciales (cas du bail ou du contrat conclu entre un patient et un professionnel de santé).

L'article L. 212-1 propose une définition reposant sur le constat d'une clause qui serait le résultat d'un « déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au contrat ».

L'appréciation de la clause abusive s'opère *in concreto* et de façon globale, puisqu'il faut se référer « au moment de la conclusion du contrat à toutes les circonstances qui entourent sa conclusion de même qu'à toutes les autres clauses du contrat. Il s'apprécie également au regard de celles contenues dans un autre contrat lorsque la conclusion de l'exécution de ces deux contrats dépendant juridiquement l'un de l'autre ».

Cependant, cette appréciation exclut la définition de « l'objet principal du contrat, l'adéquation du prix ou de la rémunération au bien vendu ou au service offert » ce qui signifie que les clauses essentielles du contrat ne peuvent être considérées comme abusives, seulement des clauses accessoires, voire marginales.

## **202. Identification des clauses abusives.** – S'agissant de la technique d'élimination des clauses abusives, trois formules concurrentes apparaissent.

Plusieurs mécanismes permettent l'identification des clauses abusives, l'article L. 212-1 et l'article R. 212-1 définissent des listes de clauses abusives, selon qu'elles sont présumées irréfragablement ou simplement abusives, les clauses considérées comme telles par le juge, ou celles identifiées par les recommandations de la Commission des clauses abusives, qui ne lient cependant pas le juge en ce sens où si un juge du fond ne sanctionne pas une clause comme

<sup>335</sup> CJCE 22 nov. 2001, aff. C-541/99, C-542/99, *JCP* 2002, II, 10047, note G. Paisant, *Contrats, conc. consom.* 2002, n°18, obs. G. Raymond.

<sup>336</sup> Cass. civ. 1ère, 15 mars 2005, *JCP* 2005, II, 10114, note G. Paisant, refusant en pratique, cependant, cette application à un syndicat professionnel.

abusives, alors qu'elle figure dans une telle recommandation, il n'y pas motif à cassation<sup>337</sup>.

Une première liste, dite *liste noire*, retient douze clauses qui « eu égard à la gravité des atteintes qu'elles portent à l'équilibre du contrat » sont de manière irréfutable présumées abusives et interdites (C. consom., art. L. 212-1, al. 3, R. 212-1) dont, notamment, les clauses dites *limitatives de responsabilité*, qui ont pour objet ou pour effet de supprimer ou réduire le droit à réparation du préjudice subi par le consommateur.

Une seconde liste, dite *liste grise*, contient dix clauses qui sont simplement présumées abusives, le professionnel pouvant établir la preuve contraire (C. consom., art. L. 212-1, al.2, R. 212-2).

**203.Sanction des clauses abusives.** – S'agissant des *sanctions*, l'article L. 212-1 du Code de la consommation considère qu'une clause abusive est *réputée non écrite*, sanction originale mais non réservée au droit de la consommation de sorte que son élimination n'affecte pas le reste du contrat, à moins – hypothèse rarissime – que le contrat ne puisse subsister sans cette clause.

La sanction est cependant d'une inefficacité remarquable : il suffit de l'insérer dans le contrat et d'attendre qu'un juge l'élimine, ce qui suppose une action judiciaire. Une loi du 5 janvier 1993 a alors ajouté la possibilité d'obtenir l'élimination des clauses abusives par des associations de consommateurs (C. consom., art. L. 621-8), ce qu'on appelle « l'action en suppression des clauses abusives », action réservée aux associations agréées de consommateurs. Elles peuvent par ailleurs demander depuis 2014 au juge de considérer qu'une clause en litige peut être considérée comme abusive dans tous les contrats identiques, assurant donc un effet *erga omnes* de la décision. C'est un effet totalement dérogatoire, à l'image des solutions liées au prononcé d'une décision du juge administratif qui annule, par exemple, un acte administratif.

L'intérêt de cette disposition repose sur le fait qu'une association de consommateur peut donc saisir le juge non point pour contrôler *une* clause, mais toutes les clauses d'un contrat et obtenir leur élimination dans tout le secteur concerné.

**204.Elimination des clauses abusives dans les relations entre professionnels par le mécanisme de l'article L. 212-1 C. consom.** – Par principe, l'article L. 212-1 est un texte assurant la protection des consommateurs, protection qui leur est réservée et qui, par conséquent, exclut son application dans les relations entre professionnels. Pourtant, le texte s'applique dans les relations entre professionnel, d'une part, et *consommateur ou non professionnel*, d'autre part. Ou bien le *non professionnel* est un consommateur, et le texte est une démonstration de bégaiement législatif ou bien le *non professionnel* est distinct du consommateur, de sorte qu'il pourrait être un professionnel, mais un professionnel qui serait placé dans la même situation d'ignorance qu'un consommateur parce qu'il agirait en dehors de sa sphère de compétence

<sup>337</sup> Cf. Cass. Civ. 1<sup>ère</sup>, 13 nov. 1996, *Bull. civ.* I, n°399.

professionnelle. On parle alors de *professionnel profane* ou de *professionnel de spécialité différente* pour le distinguer du professionnel de la première proposition. Il y a ainsi un professionnel débiteur de la prestation caractéristique (le vendeur, le prêteur, l'entrepreneur) – le professionnel au sens de l'article préliminaire – et le professionnel profane créancier de la prestation caractéristique (l'acheteur, l'emprunteur, le maître d'ouvrage) – le non professionnel.

C'est cette solution qu'avait un temps empruntée la cour de cassation<sup>338</sup> dans une affaire restée alors célèbre, dite *du système d'alarme*, en une conception tout à la fois *extensive* (le non professionnel est un professionnel profane) et *subjective* de l'application de la réglementation des clauses abusives (le non professionnel considéré comme tel en raison de ses caractéristiques). Pourtant, la Cour de cassation est revenue sur cette façon d'envisager l'application de l'article L. 212-1 dans plusieurs arrêts<sup>339</sup> dans lesquels elle a d'abord exclu la conception *extensive* vers la conception *restrictive* (le non professionnel est un professionnel) et *objective* assurant la possibilité d'obtenir l'élimination d'une clause abusive lorsque le contrat conclu a « *un rapport direct* » avec l'activité de celui qui réclame cette élimination<sup>340</sup>, même accessoire<sup>341</sup>. Il ne reste donc, en pratique, plus de place pour l'application de l'article L. 212-1 du Code de la consommation à des relations entre professionnels, l'un des eux fût-il profane.

**205. Elimination des clauses abusives dans les relations entre professionnels par l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce.** – Le fait que les termes « clauses abusives » soient, en droit français, réservés au droit de la consommation entrave une approche globale des clauses abusives, y compris dans les relations entre professionnels.

Or, l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce prévoit un mécanisme permettant, « *dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services* », de sanctionner, via un mécanisme de responsabilité, le fait de « *soumettre ou de tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ». Il s'agit en général des relations entre des producteurs (fabricants, importateurs) et des entreprises de la grande distribution, où un fabricant engage

<sup>338</sup> Civ. 1ère, 28 avril 1987, *D.* 1988.1, note Ph. Delebecque, *JCP* 1987, II, 20893, note G. Paisant, *RTD civ.* 1987.548, note J. Mestre ; Cass. civ. 1ère, 14 mai 1991, *D.* 1991.449, note J. Ghestin.

<sup>339</sup> Cass. civ. 1ère, 24 nov. 1993, *Contr. conc. consom.* 1994, n°3 obs. L. Leveneur, Cass. com. 10 mai 1994, *Contr. conc. consom.* 1994, n°155, obs. L. Leveneur, Cass. civ. 1ère, 24 janv. 1995, *D.* 1995. 327, note G. Paisant, Cass. civ. 1ère, 21 févr. 1995, *JCP* 1995, II, 22502, note G. Paisant ; Cass. civ. 1ère, 30 janv. 1996, *D.* 1996.228, note G. Paisant, Civ. 1ère, 17 juill. 1996, *JCP* 1996, II, 22747, note G. Paisant, Civ. 1ère, 5 nov. 1996, *Contr. conc. consom.* 1997, n°23, obs. L. Leveneur.

<sup>340</sup> Cass. civ. 1ère, 24 janv. 1995, préc.

<sup>341</sup> Cass. civ. 2ème, 18 mars 2004, *JCP* 2004, II, 10106, note D. Bakouche, *Contrats, conc. consom.* 2004, n°76, obs. L. Leveneur.

une action contre son client, ou bien, une action engagée directement par les services du ministère de l'Economie (DGCCRF), via une action dite « en cessation » ou « action du ministre », lui permettant d'agir à la place des « victimes » de ces pratiques commerciales déloyales entre professionnels, lui permettant d'obtenir, outre la suppression des clauses, le paiement de dommages et intérêts, la répétition de l'indu et une amende civile (C. com., art. L. 442-4).

**206. Droit commun de l'élimination des clauses abusives : art. 1171 du Code civil.** – Le fait que les termes « clauses abusives » soient, en droit français, réservés au droit de la consommation entravait une approche globale des clauses abusives, y compris dans les relations entre professionnels, ce jusqu'à la réforme de 2016 et l'article 1171 du Code civil. Celui-ci dispose que « *Dans un contrat d'adhésion, toute clause non négociable, déterminée à l'avance par l'une des parties, qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite. L'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation* ». Par conséquent, c'est le modèle du droit de la consommation qui a été utilisé : il convient que le contrat soit d'adhésion, qu'il crée un déséquilibre significatif, celui-ci ne s'appréciant qu'à l'endroit de clauses marginales.

**207. Articulation des règles en matière de déséquilibre significatif.** – La question de l'articulation des différents textes particuliers permettant le contrôle d'un déséquilibre significatif, notamment l'article 1171 du Code civil et l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce, s'agissant du même type de clause, pose difficulté pour de nombreuses raisons. La première tient au fait qu'on observe un certain flou s'agissant de l'application de l'article 1171 à un contrat conclu avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance de 2016<sup>342</sup>. La seconde, et principale, concerne la méthode permettant d'assurer cette articulation, laquelle n'est pas posée dans le Code civil. Il peut d'une logique hiérarchique, fondée sur l'article 1105 du Code civil, où la loi spéciale applicable aux contrats l'emporte sur le droit commun, laissant supposer que l'article 1171 représente ce droit commun tandis que l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce serait la règle spéciale. Il pourrait s'agir d'un type de conflit de normes spéciales, si l'on fait observer que l'article 1171 pourrait être considéré comme un texte de droit spécial, en ce qu'il ne concerne pas tous les contrats mais les seules clauses non-négociables des contrats d'adhésion et alors que les sanctions sont distinctes, le tout en considérant l'éventuelle application d'autres règles spéciales, ici entre l'article 1171 et un autre texte.

C'est cette méthode qu'a suivi l'arrêt *Locam*<sup>343</sup> en 2022 dans une décision curieusement fondée toutefois sur la *ratio legis*, supposément connaissable, de

<sup>342</sup> G. Chantepie et N. Sauphanor-Bouillot, V° Déséquilibre significatif, Rép. civ. Dalloz, 2022, n° 189. Adde Paris, pôle 5, ch. 8, 6 janv. 2021, n° 17/21664.

<sup>343</sup> Cass. com., 26 janv. 2022, n° 20-16.782, JCP E 2022, 1125, note G. Chantepie, 1234, n° 13, obs. L. Molina.

l'article 1171 du Code civil. Ensuite, une seconde interrogation, moins ostensible néanmoins cruciale, méritait une réponse franche ; celle-ci relative à la caractérisation du déséquilibre significatif abrité par une clause. Si l'on a souvent avancé le pouvoir unilatéral d'un contractant sur l'autre comme l'un des critères clés du déséquilibre significatif, le recours à la *ratio stipulationis* de la clause pour justifier son existence autant que son maintien dans le contrat est, quant à lui, bienvenue.

La Cour propose en effet de « saisir » la *ratio legis* de l'article 1171 du Code civil. Rejetant l'hypothèse d'une option entre les actions laissée au contractant victime, et « à la lumière des travaux » parlementaires de la loi de ratification du 20 avril 2018, que l'article 1171 du Code civil ne s'appliquait qu'aux contrats ne relevant ni des dispositions du droit de la consommation, ni de celles du Code de commerce, l'article L. 442-1 ou un autre texte, par exemple en droit financier<sup>344</sup>. La solution ne convainc gère dans la mesure où les règles de l'article 1171 du Code civil et L. 442-1 du Code de commerce sont, en raison de leur différence, parfaitement compatible pour réserver une option au profit de la partie souhaitant agir.

On peut en déduire que, pour la Cour de cassation, l'article 1171 du Code civil dispose d'un champ d'application par défaut. La première difficulté qu'une telle solution implique est de parvenir à identifier précisément les contrats ne relevant pas des deux autres dispositifs ; or, si la chose est aisée au vu du droit de la consommation elle l'est assurément moins dans les contrats conclus entre professionnels<sup>345</sup>.

#### 4. Lois spéciales : droit des affaires

**208. Déséquilibre significatif et avantage disproportionné.** Les règles du droit de la concurrence, notamment, s'appliquent à un spectre très large de contrats (de production, de services et de distribution), ou bien pour sanctionner des pratiques qui affectent le marché dans son entier (ententes anticoncurrentielles, abus de position dominante), ou bien des pratiques qui n'affectent pas le marché mais présentent des effets néfastes à l'endroit d'un partenaire. C'est le cas de la règle qui sanctionne le fait « *d'obtenir ou tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque (...) manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu* » (C. com., art. L. 442-1, I, 1<sup>o</sup>) et le fait « *de soumettre ou tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* » (C. com., art. L. 442-1, I, 2<sup>o</sup>), qui correspond à une forme de sanction des clauses disproportionnées. Ces textes sont d'autant plus importants qu'ils s'inscrivent dans un cadre particulier, essentiellement dans le secteur des

<sup>344</sup> Cf. Cass. com., 15 janv. 2020, n° 18-10.512, JCP E 2020, 1212, note M. Behar-Touchais à propos d'un contrat de financière conclus par les établissements de crédit et sociétés de financement, non soumis aux pratiques restrictives de concurrence en matière d'opérations de banque.

<sup>345</sup> Cass. civ. 3<sup>e</sup>, 15 févr. 2018, n° 17-11.329 (exclusion du bail commercial), Cass. civ. 1<sup>re</sup> 20 févr. 2019, n° 17-27.967, exclusion des contrats conclus entre professionnels libéraux.

relations d'affaires et mieux dans celui des relations entre fournisseurs et entreprises de la grande distribution, pour identifier des pratiques visant à obtenir des réductions de prix qui ne seraient pas la rémunération d'un service réel ou qui seraient d'un montant disproportionné au regard de la réalité du service rendu, en un hommage superbe à l'exigence de contrôle de l'équilibre des prestations dans le contrat.

On est alors très proche d'une logique de contrôle de la potestativité, ou de l'abus de puissance, contrôle opéré par exemple en droit de la consommation ou en droit de la concurrence, mais peu en droit des contrats, sinon de manière très technique et partielle comme en matière de condition, éventuellement potestative.

La question s'est alors posée de savoir si une obligation, une clause, une convention, pouvaient subir un contrôle au regard de ce refus de la potestativité ; Aucun texte ne l'envisage, sinon, en matière de régime de l'obligation, l'article 1304-2 du Code civil, lequel ne vise que les conditions potestatives affectant une obligation, point les obligations elles-mêmes<sup>346</sup>. Ce contrôle peut résulter de l'application de l'exigence de bonne foi dans l'exécution des conventions (cf. infra), mais aussi, peut-être, d'une appréciation particulière de la potestativité, c'est-à-dire de l'arbitraire contractuel, ce qui avait pu être apprécié au moment du contrôle de l'indétermination du prix mais aussi au-delà, comme certaines décisions s'en sont fait l'écho<sup>347</sup>, le tout au service d'un contrôle de l'équilibre dans le contrat.

Or, ce qui est en jeu dans l'interprétation à venir des règles du Code civil consistera sans doute de savoir si, au-delà des règles spéciales qu'il institue depuis 2016, les solutions jurisprudentielles identifiées avant 2016, notamment sur le fondement la cause, disparue, pourront, ou non, trouver une suite, ce qui serait, à défaut, le signe que la réforme de 2016 n'avait, finalement, pas d'objectif de justice.

**209. Clauses léonines.** « La part du lion » illustre la situation dans laquelle l'un des associés, dans une société, se réserve la possibilité de se voir attribuer la totalité des bénéfices que la société peut créer ou au contraire est exonérer de la totalité des pertes qu'elle pourrait subir, ainsi que les clauses inverses ou un associé est exclu de la totalité des bénéfices ou doit supporter la totalité des pertes. De telles clauses ou pactes sont dites léonines ou léonins et sont nulles (C. civ., art. 1844-1), même si de telles formules sont rares.

**210. Droit des transports.** De la même manière, parmi la myriade de règles voisines, l'article L. 133-1 du Code de commerce, qui détermine la responsabilité du transporteur de marchandises en cas de perte ou d'avaries dispose – la rédaction est celle de 1807 complétée par la loi Rabier de 1905 – que « *le voiturier est garant est garant de la perte des objets à transporter, hors les cas de la force*

<sup>346</sup> S. Valory, *La potestativité dans les relations contractuelles*, PUAM, 1999.

<sup>347</sup> Cf. Cass. com., 12 mai 1980, *Bull. civ. IV*, n° 190, pour une clause de durée ; Cass. soc., 9 nov. 1961, n° 60-40.593, *Bull. civ. IV*, n° 92.

*majeure. Il est garant des avaries autres que celles qui proviennent du vice propre de la chose ou de la force majeure. Toute clause contraire insérée dans toute lettre de voiture, tarif ou autre pièce quelconque, est nulle* ». La solution rejoint et est complétée par les règles issues de la « *saga Chronopost-Faurecia* » qui éliminent les clauses contraires à l'objet essentiel du contrat, dont l'article 1170 du Civil reprend la généralité de la formule.

## 5. Solution très spéciale : la lésion

**211.Définition.** – On entend par lésion le déséquilibre entre les prestations réciproques des parties, une disproportion entre la prestation et la contre-prestation dans un contrat à titre onéreux c'est-à-dire une erreur sur la valeur.

Il apparaît alors que la lésion ne peut intervenir que dans certains contrats précisément déterminés en raison de la volonté des rédacteurs du Code civil de ne pas contrôler le contenu des contrats.

**212.Lésion du mineur.** – Le mineur bénéficiait en droit romain de la rescision pour lésion. La solution a été reprise par l'article 1305 C.civ. : « *La simple lésion donne lieu à la rescision en faveur du mineur non émancipé, contre toutes sortes de conventions* » sauf lorsque la lésion résulte d'un événement casuel et imprévu (C.civ. art.1306) s'agissant des engagements que prend le mineur dans le cadre de sa profession (C.civ. art.1308). Le majeur placé sous sauvegarde de justice (C.civ. art.491-2 al.2) et le majeur sous curatelle (C.civ. art.510-3) bénéficient de la même protection.

**213.Lésion dans la vente d'immeuble.** – Au-delà de l'hypothèse subjective précédente, la lésion ne peut être invoquée que dans l'hypothèse de la vente d'immeuble.

La vente d'immeuble est susceptible de rescision pour lésion en application des articles 1674 et suivants du Code civil : « *Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente* ». Le Code limite cependant ces actions en rescision en les soumettant à des conditions rigoureuses.

Plusieurs lois postérieures au Code civil ont élargi les hypothèses où la rescision pour cause de lésion est recevable, la loi du 8 juillet 1907 sur les ventes d'engrais, plants et semences protégeant l'acquéreur de ces marchandises, les lois du 29 avril 1916 et du 7 juillet 1967 sur l'assistance et le sauvetage maritime prohibant la lésion dans les contrats de sauvetage (hypothèse qui peut être rapprochée de la violence, mais l'état de nécessité résulte ici d'événement extérieur et non du bénéficiaire de la lésion), la loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique sanctionnant la lésion dans la cession de droits d'exploitation.

**214.Sanction de la lésion.** – La sanction de la lésion est une forme particulière et adaptée de la nullité, la rescision du contrat pour lésion, une sorte de nullité de

protection, relative, par conséquent, comme dans les autres hypothèses de vices du consentement, et « rachetable », le défendeur à l'action en rescision pouvant éviter la rescision en offrant le supplément du prix. Depuis la réforme du droit des successions par la loi du 23 juin 2006, cependant, la lésion, en matière de partage n'est plus sanctionnée par une action en rescision, mais simplement par une action en comblement de part (C. civ., art. 889).

## B. les solutions jurisprudentielles « anciennes »

**215. La cause, toujours ?** Les exemples identifiés dans la jurisprudence antérieure à la réforme de 2016 sont très nombreux, par exemple sur le fondement de la cause, d'ailleurs toujours utilisée après 2016 pour traiter des situations juridiques nées avant 2016<sup>348</sup>.

Un doute subsiste dans leur actualité, du moins s'il s'agit d'appliquer les règles nouvelles à des cas nés après 2016, dans la mesure où la combinaison des articles 1168 à 1171 identifient un principe et trois exceptions. Rien n'indique qu'elles sont limitatives ni que le terme « loi » dans l'article 1168 du Code civil ne puisse identifier des anciennes ou nouvelles interprétations des articles 1163 et suivants, notamment à travers la notion de « but », qui pourrait être associée à l'ancienne forme de « cause ».

**216. Extension du domaine de la lésion, vers un contrôle de l'équilibre des prestations.** – La lésion, en tant que phénomène juridique, « l'esprit lésionnaire », inspire bon nombre de dispositions ou de solutions de jurisprudence qui visent à assurer, plus ou moins directement, le contrôle de l'équilibre des prestations réciproques des parties<sup>349</sup>.

Cette méthode, d'initiative jurisprudentielle, ne pouvait créer de nouvelles hypothèses où la lésion autoriserait l'annulation du contrat. Mais elle s'est

<sup>348</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 29 juin 2022, n°21-15082, D. 2022, p. 1584, note J. François : le cas correspond à un emprunt professionnel contracté par un couple, le mari, est un professionnel, mais non l'épouse. La banque avait obtenu la condamnation des deux époux au remboursement des sommes dues, bien que l'épouse ait considéré que le contrat était dépourvu de cause à son endroit, mais pour la cour de cassation, le crédit était privé de cause à l'endroit de l'épouse : « *Il ressort de ce texte [l'ancien art. 1131 C. civ.] que, le prêt consenti par un professionnel du crédit n'étant pas un contrat réel, c'est dans l'obligation souscrite par le prêteur que l'obligation de l'emprunteur trouve sa cause, dont l'existence, comme l'exactitude, doit être appréciée au moment de la conclusion du contrat. Pour rejeter la demande tendant à l'annulation du prêt à l'égard de [E] [M] pour absence de cause, l'arrêt retient que le fait que celle-ci soit un tiers à l'entreprise de son époux et que les fonds aient une destination professionnelle importent peu dès lors que son obligation de restitution trouve sa cause dans la remise des fonds, qu'en sa qualité de co-emprunteur, elle a sollicitée avec son époux, et qui constitue la raison immédiate les ayant conduit à souscrire le prêt* ». Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 19 juin 2008, n° 06-19.753, D. 2008, p. 1825, p. 2363, chron. P. Chauvin et C. Creton, 2555, chron. F. Chénéde, et 2009, p. 1044, obs. D. R. Martin ; RTD com. 2008. 602, obs. D. Legeais ; Cass. com. 7 avr. 2009, n° 08-12.192, D. 2009, p. 2080, note J. Ghestin, et 2010. 1043, obs. D. R. Martin ; RTD com. 2009. 598, obs. D. Legeais ; Cass. com. 12 janv. 2010, n° 08-17.956 ; Cass. com. 26 mai 2010, n° 09-14.055 ; Cass. com. 14 mars 2018, n° 16-27.815.

<sup>349</sup> Cf. G. Chantepie, *La lésion*, LGDJ, 2006.

efforcée d'élargir le champ du contrôle et de la sanction de la lésion. Les juridictions ont parfois utilisé certains textes en faisant, par exemple, appel à l'article 1999 du Code civil pour réduire les honoraires excessifs demandés par des mandataires et notamment des agents d'affaires ou bien en assimilant au défaut de prix les hypothèses de vileté du prix par la théorie de la cause (absence partielle de cause) par exemple pour sanctionner des ventes de meubles disproportionnées ; le prix très faible, le vil prix, étant assimilable à une absence de prix. L'appel à la notion de cause, sert alors de fondement théorique à cette nouvelle méthode.

**217. Proportionnalité dans le contrat, engagements excessifs.** – L'exemple le plus probant, en droit français<sup>350</sup>, de contrôle de l'équilibre dans le contrat repose certainement dans la formule retenue dans un arrêt *Macron* du 17 juin 1997<sup>351</sup> dans une affaire où un engagement de caution avait été demandé à une personne physique qui dépassait très largement ses possibilités financières et annulé en raison de son caractère excessif<sup>352</sup>. Or nous avons déjà pu observer que, s'agissant des conditions de validité de la prestation, l'impossibilité de celle-ci rend le contrat annulable pour autant que cette impossibilité soit absolue. Dans le cas ici observé, la solution est assez proche : l'engagement excessif est sans doute d'une impossibilité relative, la caution s'est engagée pour une prestation possible. Toutefois, ce qui est ici sanctionné, au nom d'un raisonnement posé en termes de comparaison, ou de proportionnalité : la mesure non pas de l'importance réciproque des prestations, mais celle de l'importance de l'engagement au regard des capacités du débiteur, ici la caution, de telle manière que les juges ont pu apprécier le caractère déraisonnable de son engagement au regard de ses capacités de remboursement. Le raisonnement peut alors être décliné : un fournisseur accepte un engagement de fourniture exclusive et les commandes dépassent ses capacités de production, un contactant conclut un contrat comportant une clause de non-concurrence aux dimensions exagérées, etc.

**218. Absence de cause.** – Selon l'ancien article 1132 du Code civil, « *la convention n'en est pas moins valable quoique la cause n'en soit pas exprimée* », faisant présumer l'existence de la cause.

Traditionnellement, le défaut de cause, ou l'absence de cause, permettait

<sup>350</sup> Et comp. UCC, § 2-302, en droit américain qui concerne l'invention jurisprudentielle de la clause *unconscionable* (clause excessive, déraisonnable). Cf. M. Fabre-Magnan, *Droit des obligations*, op. cit., n°139.

<sup>351</sup> Cass. com. 17 juin 1997, *Bull. civ.* IV, n°188, *JCP* 1997, éd. E, II, 1007, obs. D. Legeais, *JCP* 1998, I, 103, obs. Ph. Delebecque. Le droit de la consommation reprend aujourd'hui cette analyse pour exiger que « *le créancier professionnel ne peut se prévaloir d'un contrat de cautionnement conclu par une personne physique dont l'engagement était, lors de sa conclusion, manifestement disproportionné à ses biens et revenus, à moins que le patrimoine de cette caution, au moment où celle-ci est appelée, ne lui permette de faire face à son obligation* » (C. consom., art. L. 313-10).

<sup>352</sup> V. cependant, depuis, Cass. com. 8 oct. 2002, *Bull. civ.* n°136, remettant en cause cette solution, en partie, en exigeant que la caution soit en situation de faiblesse ou de dépendance.

d'emporter la nullité<sup>353</sup> d'un contrat, unilatéral ou synallagmatique. S'agissant des contrats unilatéraux, il n'y a pas d'obligations réciproques, de telle manière que le défaut de cause est à rechercher en dehors du contrat, comme dans le contrat de cautionnement : la cause du contrat de cautionnement réside dans le contrat conclu entre le débiteur principal et le créancier<sup>354</sup> ou dans le contrat de prêt, la cause de l'obligation de remboursement trouvant sa cause dans la remise des fonds<sup>355</sup>.

Le contrôle de la cause permettait donc de contrôler l'existence d'une contrepartie : le contrat comportant des obligations sans contrepartie était donc annulable, ce qui était équivalent à un contrat dans lequel des contreparties existent mais n'apporte aucun avantage réel à l'autre partie<sup>356</sup>.

Certains contrats synallagmatiques commutatifs ont été annulés pour défaut de cause, du moins lorsque la cause n'est pas présente au moment de la formation du contrat<sup>357</sup>, dans différentes hypothèses et notamment lorsque le contrat n'a pas de contrepartie<sup>358</sup> ou lorsque le contrat présente une contrepartie inutile pour l'autre partie<sup>359</sup> voire une contrepartie dérisoire pour l'autre partie, empruntant la « théorie du vil prix »<sup>360</sup> quoique, en principe seul le défaut complet de contrepartie emporte la nullité du contrat. En principe, donc, il suffit qu'il y ait une contrepartie, même faible, pour que le contrat soit valable<sup>361</sup>. C'est le cas

<sup>353</sup> Nullité relative en principe : Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 20 févr. 2001, *Bull. civ.* I, n°39.

<sup>354</sup> Cass. com. 8 nov. 1972, *D.* 1973, p. 753, note Ph. Malaurie.

<sup>355</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 29 juin 2022, préc.

<sup>356</sup> Cf. Cass. com. 17 mai 2017, n° 15-15746, *D.* 2018, p. 371, note M. Mekki, *RTDciv.* 2017, p. 640, obs. H. Barbier. V. aussi Cass. com. 23 oct. 2012, n° 11-23376, *Mecasonic*, *D.* 2013, p. 686, note D. Mazeaud, p. 391, note S. Amrani-Mekki, *Rev. soc.* 2013, p. 160, note A. Reygrobelle, *RTDciv.* 2013, p. 112, obs. B. Fages. Dans cette affaire un contrat de management avait été conclu avec sa holding transférant des obligations correspondant à celle du directeur général de la société fille, faisant ainsi double emploi avec ses fonctions sociales. Cass. civ. 17<sup>re</sup>, 10 juillet 2013, n° 12-17407, *RDC* 2013, p. 1321, note Th. Génicon (cession d'une créance sur une société en redressement judiciaire, annulée pour fausse cause), Cass. com. 24 juin 2014, n° 12-27908, *RTDciv.* 2014, obs. H. Barbier (convent de courtage conclue entre des partenaires en relation depuis longtemps, annulée en raison de l'absence de « service effectif »).

<sup>357</sup> Cf. A. Cermolacce, *Cause et exécution du contrat*, PUAM, 2003, 2001. Cass. civ. 3<sup>ème</sup> 17 juill. 1996, *Bull. civ.* III, n°193.

<sup>358</sup> Com. 6 avril 1993, *D.* 1993.310, note Ch. Gavalda, *JCP* 1993.II.22062, note J. Stoufflet : à propos de la pratique bancaire consistant à imposer des « dates de valeur » et facturer des intérêts à cet effet ; Cass. com. 10 mai 1994, *RJDA* 1994, n°1016, Cass. com. 30 janv. 1996, *RJDA* 1996, n°775, pour un contrat de franchise dans lequel aucun savoir original ne peut être fourni par le franchiseur.

<sup>359</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 6 octobre 1981, *Bull. civ.* I, n°273, cession d'une idée non susceptible de propriété, s'agissant d'un jeu télévisé ; Cass. civ. 18 avril 1953, *D.* 1953, 403, contrat de généalogie ou de révélation de succession quand l'héritier n'avait pas besoin de généalogiste pour faire valoir ses droits.

<sup>360</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 18 juill. 2001, *Bull. civ.* III, n°101.

<sup>361</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 juill. 1995, *Contrats, conc. consom.* 1995, n°181, obs. L. Leveneur, *RTD civ.* 1995, p. 881, obs. J. Mestre et B. Fages : validité d'une vente d'un bijou valant 460 410 euros, affichée 100 000 euros, car la somme versée n'était pas dérisoire.

également de certains contrats aléatoires, en l'absence de l'aléa<sup>362</sup>. Ainsi, la vente au prix symbolique est en principe valable<sup>363</sup>, une vente à un euro par exemple, parce que, généralement, le prix faible s'accompagne d'autres charges, comme l'obligation de continuer une activité pour l'acquisition d'une entreprise au prix symbolique<sup>364</sup> n'est, précisément, plus symbolique.

La sanction d'une contrepartie illusoire ou dérisoire reprend cette logique (C. civ., art. 1169), mais de manière moins générale, et surtout d'une manière finalisée qui n'englobe pas toutes les solutions précédentes.

**219. Economie du contrat.** L'un des signes de l'efficacité de la notion de cause résidait dans sa déclinaison vers d'autres notions, pourtant inconnues du Code civil, telle la notion d'économie du contrat<sup>365</sup>, comme un arrêt, l'arrêt *Point club Video* du 3 juillet 1996 l'avait signalé : un contrat d'exploitation de location de vidéo-cassettes conclu pour une commune de 1314 habitants avait été annulé pour défaut de contrepartie réelle « *s'agissant de la location de cassettes vidéo pour l'exploitation d'un commerce, l'exécution du contrat selon l'économie voulue par les parties était impossible (...) le contrat était dépourvu de cause, dès lors qu'était ainsi constaté le défaut de toute contrepartie réelle à l'obligation de payer le prix* »<sup>366</sup>.

La plupart des commentateurs signalaient, par cet arrêt le rejet de la conception de la « cause contrepartie » au profit de celle de « cause intérêt » : le contractant conclut un contrat moins en raison de la contrepartie attendue qu'en raison de l'intérêt qu'il y trouve, sans, cependant que le seul fait que le contractant soit déçu des résultats contractuels justifie une action pour absence de cause pour cette raison : c'est à celui qui entendait se prévaloir de l'absence de cause de rapporter la preuve de l'impossibilité de réaliser l'opération contractuelle prévue<sup>367</sup>. Par ailleurs, la notion de contradiction à l'économie du contrat n'a pas

<sup>362</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 nov. 2003, *Bull. civ. I*, n°220 : contrat d'assurance portant sur un risque que l'assuré savait déjà réalisé ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 2 févr. 2000, *Bull. civ. III*, n°26, contrat de rente viagère alors que le débitrentier savait que le créditrentier allait décéder.

<sup>363</sup> Cf. Ch. Freyria, « Le prix de vente symbolique », *D.* 1997, Chr. p. 51.

<sup>364</sup> Cf. Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 3 mars 1993, *Bull. civ. III*, n°28.

<sup>365</sup> S. Pimont, *L'économie du contrat*, PUAM 2004 ; J. Moury, « Une embarrassante notion : l'économie du contrat », *D.* 2000, Chr. p. 382.

<sup>366</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 3 juill. 1996, *D.* 1997, p. 200, note Ph. Reigné, *JCP* 1997, I, 4015, obs. F. Labarthe, *RTD civ.* 1996, p. 901, Obs. J. Mestre. Dans cette affaire, le pourvoi faisait pourtant classiquement valoir que la cause d'une obligation repose sur la prestation réciproque et que les motifs déterminants ne peuvent être pris en compte que s'ils sont entrés dans le champ contractuels. V. aussi, Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 6 déc. 1995, *Bull. civ. III*, n°250 (dans un bail) ; Cass. com. 16 janv. 1996, *Bull. civ. IV*, n°21, (dans un contrat de transport) ; Cass. com. 15 févr. 2000, *Bull. civ. IV*, n°29, *D.* 2000, somm. 364, obs. Ph. Delebecque, *Deffrénois*, 2000, p. 1118, obs. D. Mazeaud, *RTD civ.* 2000, p. 325, obs. J. Mestre et B. Fages) : interdépendance entre deux contrats malgré une clause imposant leur indépendance en raison de la contrariété de cette clause avec l'économie générale du contrat.

<sup>367</sup> Cf. Cass. Com. 27 mars 2007, *D.* 2007, p. 2970, note S. Amrani-Mekki, *JCP G* 2007, II, 10119, note Y.-M. Sérinet, *RDC* 2008, p. 231 ? obs. D. Mazeaud, *Contrats, conc. consom.* 2007, n°196, obs. L. Leveneur.

pour objectif de faire obstacle au fait de réaliser une bonne affaire<sup>368</sup>. En revanche, la notion demeure utilisée après 2016 pour contrôler l'existence d'une contrepartie dans le contrat et l'équilibre que les parties ont voulu<sup>369</sup>.

On retrouve, d'ailleurs, cette analyse dans les décisions intéressant les contrats de distribution, les contrats de bière<sup>370</sup>, dans lesquels un brasseur conclut un tel contrat avec un distributeur, bar ou restaurant, assorti, souvent d'engagements accessoires pris par le brasseur : financiers, comme un cautionnement assurant la garantie du financement du fonds de commerce, un prêt pour l'acquisition du fonds, ou matériels, comme la fourniture des outils nécessaires à la vente de la bière (verres, parasols, pompes à bière, etc.). La contrepartie de l'engagement d'exclusivité doit alors être suffisante, sauf, pour les juges à annuler le contrat, qui présente pourtant une contrepartie, mais qui doit nécessairement présenter un intérêt suffisant pour le distributeur.

**220. Fausse cause ou cause erronée.** – L'hypothèse de « *cause fautive* » rejoint celle de l'erreur sur la cause, l'erreur sur les motifs qu'une partie avait de s'engager, qui ne peut être retenue comme vice du consentement pouvant entraîner l'annulation du contrat. Outre le fait que cette hypothèse d'erreur n'est pas envisagée par l'article 1109 du Code civil, il en résulterait un contrôle de l'équivalence des prestations ce à quoi la jurisprudence se refuse en général, du moins sur ce fondement.

L'erreur sur le motif déterminant pourra, exceptionnellement cependant, être prise en considération au titre de la fautive cause : à l'absence de cause s'ajoute une erreur, vice du consentement<sup>371</sup>, même si elle est inexcusable<sup>372</sup>. Ainsi en a-t-il été décidé dans le cas où, son fils ayant disparu, un père pour assurer l'avenir de ses biens avait fait une importante libéralité à une autre personne ; le fils étant revenu, le motif déterminant la libéralité apparut erroné : l'obligation du donateur fut considérée comme une obligation reposant sur une fautive cause et le contrat de donation fut annulé<sup>373</sup>.

De même, et plus compliqué encore, la fautive cause partielle a récemment été retenue par la Cour de cassation<sup>374</sup> dans une espèce où une personne avait signé une reconnaissance de dette puis avait engagé une action en annulation de celle-

<sup>368</sup> Cf. Cass. Com. 9 juin 2009, n°08-11420, RDC 2009, p. 1345, obs. D. Mazeaud.

<sup>369</sup> Cf. Cass. Civ. 3<sup>e</sup> 30 nov. 2017, n° 15622861, D. 2018, p. 371? Note M. Mekki (cessions croisées et réciproques de titres qui n'avait pas eu lieu, rompant l'équilibre contractuel voulu par un contrat) ; Cass. com. 7 juin 2016, n° 14-17978, RTDciv. 2016, p. 614, obs. H. Barbier.

<sup>370</sup> Cf. Cass. com. 14 oct. 1997, *Defrénois*, 1998, art. 36860, obs. D. Mazeaud ; Cass. com. 8 févr. 2005, D. 2005, p. 639, *JCP*, éd. E, 2005, 1177, n° 4, obs. D. Mainguy ; Adde T. Lambert, « Le contrôle de l'assistance dans le contrat de bière », D. 2005, p. 1086.

<sup>371</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 2 avr. 1996, *Bull. civ. I*, n°159 : annulation d'un engagement de payer la dette d'autrui conclu dans l'ignorance de la suspension des poursuites dont il bénéficiait.

<sup>372</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 10 mai 1995, *JCP* 1996, I, 3914, obs. M. Fabre-Magnan.

<sup>373</sup> Paris 9 février 1867, S.1867, 2, 169. V. aussi Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 1 oct. 1986, *Bull. civ. I*, n°230, Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 21 juin 2005, RDC 2005, p. 1013, obs. D. Mazeaud.

<sup>374</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 11 mars 2003, *Bull. civ. I*, n°67, RTD civ. 2003, p. 287, obs. J. Mestre et B. Fages : « *la fausseté partielle de la cause n'entraîne pas l'annulation de l'obligation mais sa réduction à la mesure de la fraction subsistante* ».

ci sur le fondement de la croyance erronée en l'existence de cette dette ; or, la dette existait bien mais était inférieure au montant de la reconnaissance de dette. La sanction oscille alors entre la réduction de la créance<sup>375</sup> et son annulation<sup>376</sup>.

#### Section 4. – La forme des contrats

**221. Présentation de la distinction selon la forme des contrats.** – Le contrat consensuel est le contrat dont la formation exige seulement l'accord des volontés des partenaires, leur consentement. Il obéit au principe général du consensualisme.

C'est la situation de principe, le contrat de droit commun.

Par exception donc des formes peuvent être exigées.

Le contrat solennel est le contrat dont la formation exige, outre l'accord des volontés, l'accomplissement de certaines formalités comme la rédaction d'un écrit, la présence de mentions obligatoires, voire les deux. On ne confondra cependant pas le formalisme solennel – on parle de formalités *ad validitatem* – et le formalisme simplement probatoire – on parle de formalisme *ad probationem* –.

La loi du 20 juin 2004, LCEN, Loi pour la confiance dans l'économie numérique, a inséré un article 1108-1 dans le Code civil qui pose le principe selon lequel lorsqu'un écrit est exigé à peine de validité des contrats, cet écrit peut être fourni sous forme électronique, poursuivant l'œuvre entreprise par la loi de 2000 sur la preuve électronique.

Le contrat réel est le contrat dont la formation exige, outre le consentement des intéressés, la remise de la chose qui en est l'objet. Traditionnellement on considère que le contrat de dépôt est le type même du contrat réel (C. civ., art. 1919) et l'on cite également les contrats de prêt à usage ou commodat (C. civ., art. 1875), de prêt de consommation (C. civ., art. 1892), de gage ou de nantissement (C. civ., art. 2071), même si, pour ce contrat, la jurisprudence a considéré que les contrats de prêts conclus avec un consommateur sont des contrats consensuels. L'existence même de ces contrats réels fait l'objet de vives critiques, qui semblent entendues par certaines décisions récentes, en matière de prêt d'argent. Si on admettait que le prêt d'argent était un prêt soumis aux règles traditionnelles de contrat et donc était un contrat réel, il en résulterait que le contrat conclu avant la remise des fonds était une simple promesse de prêt, point le prêt lui-même tant que les fonds n'avaient pas été remis. La jurisprudence est cependant revenue sur cette conception dans deux décisions récentes. La première considère que le prêt d'argent conclu avec un consommateur et soumis aux règles des articles L. 311-1 et s. du Code de la consommation n'est pas un contrat réel<sup>377</sup>. La seconde a décidé encore plus largement que le prêt consenti

<sup>375</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 11 mars 2003, préc.

<sup>376</sup> Cass. Civ. 1<sup>ère</sup>, 31 mai 2007, *D.* 2007, p. 1724 et L. Aynès et Ph. Stoffel-Munck, droit des contrats, *Dr. & Patr.* sept. 2007, p.86 : « Dans un contrat synallagmatique, la fausseté partielle de la cause ne peut entraîner la réduction de l'obligation ».

<sup>377</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 27 mai 1998, *Bull. civ.* I, n° 186, *D.* 1999.14 note M. Bruschi.

par un professionnel du crédit n'est pas un contrat réel<sup>378</sup>.

**222. Conception et évolution du formalisme.** – La formalisation du contrat évoque le passage matériel et intellectuel du *negocium* vers l'*instrumentum*. Une fois la rencontre des volontés observée, formant le contrat, la question de la réitération de cet accord, obligatoire pour un contrat solennel, facultative pour un contrat consensuel se pose. Très souvent d'ailleurs, ce passage est tronqué, tant sont concomitants ou confondus l'accord des volontés et sa formalisation : fort souvent les contractants évoquent le fait de « signer » un contrat plutôt que le conclure. Parfois cette identité de conclusion et formalisation correspond à la réalité, pour un contrat solennel ; d'autres fois, la formalisation n'est que la réitération d'un contrat déjà conclu, lorsque ce contrat est un contrat consensuel. Par ailleurs, le formalisme peut apparaître comme une formalisation obligatoire, à laquelle on pourrait opposer la formalisation volontaire, comprise comme l'exercice intellectuel de construction et de rédaction d'un contrat consensuel, d'un contrat nommé dont les dispositions supplétives de la loi comprennent tout le contenu d'un contrat, la vente par exemple, ou innomé où les parties choisiraient de rédiger un contrat écrit, identifiant la différence entre formalisme et formalisation.

Le principe qui gouverne le droit des contrats est celui du consensualisme : les contrats se forment par principe par le seul échange des consentements, qui nécessite une extériorisation de la volonté et, donc, un vecteur formel, une parole, un geste ou un ensemble complexe de gestes, paroles, signes ou un écrit. L'une des difficultés est, alors de savoir si toutes ces formes d'extériorisation se valent ou si, au contraire, seules certaines sont retenues, et alors les formules les plus lourdes seront généralement choisies. Dans le premier cas le système sera consensualiste ; dans le second, formaliste. Le consensualisme est, alors, un système qui se satisfait d'un consentement exprimé d'une manière quelconque, la plus légère sans exclure a fortiori la plus lourde. Au contraire, le formalisme caractérise un système qui exige le respect de telle forme prédéterminée, généralement par la loi, pour que le consentement, exprimé par ailleurs, puisse produire ses effets. Bien entendu, le système consensualiste tolère un certain nombre d'exceptions formalistes qui tempèrent et justifient le principe. Ainsi, le droit français se caractérise par l'affirmation du consensualisme de principe et admet le formalisme à titre d'exception.

L'affirmation de ce principe du consensualisme trouve son origine dans une évolution très complexe. Pour résumer cette évolution, il convient d'observer les grandes lignes des règles du droit romain à nos jours. Le droit romain primitif considérait essentiellement le contrat comme une procédure : la volonté ne crée pas en soi d'obligation en dehors des formes prévues. Ces formes pouvaient être accomplies par tous sortes de rites, de paroles (« *spondesne, jures-tu ? spondeo, je jure* »). Puis le droit romain admit certains contrats consensuels comme la vente, la société, le louage, le mandat, des contrats vêtus accompagnés d'autres contrats de plus en plus nombreux jusqu'à l'admission de la valeur des contrats

<sup>378</sup> Cass. civ. 1ère, 28 mars 2000, *JCP* 2000, II, 10296.

innomés pourtant sans forme sans jamais cependant consacrer le principe du consensualisme. L'Ancien droit précédé de la période des droits frustrés, donc formalistes, s'est soldé par un retour aux formes, aux solennités jusqu'à l'influence de plus en plus grande du droit canonique et des juridictions ecclésiastiques, comparés à la piètre efficacité des droits et juridictions temporelles. Un serment était alors exigé, envers Dieu et le créancier, sur le principe du respect de la parole donnée. De ce serment et de ce principe, diffusés du droit canonique vers le droit civil, repose l'adage *pacta sunt servanda*, à l'origine de l'article 1104 du Code civil<sup>379</sup>.

Face à ce principe du consensualisme, le formalisme n'apparaît qu'à titre d'exception. Pourtant, ces exceptions apparaissent de plus en plus nombreuses dans la législation moderne, malgré ses inconvénients nés de la lenteur de la formation du contrat en raison des impératifs de formalisation, des coûts de transaction que ce formalisme impose et de la tendance à la complexité des contrats qu'il produit. C'est, qu'en effet, le formalisme présente des avantages indéniables sur le consensualisme en termes de sécurité des transactions ou de protection d'un contractant. Ainsi, les inconvénients du consensualisme illustrent, en négatif, les avantages du formalisme. Le consensualisme favorise la rapidité des transactions et leur multiplication, solution favorable en période de rareté relative des contrats, comme à la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle et au XIX<sup>ème</sup>. En revanche, en période d'inflation contractuelle, comme celle-ci s'est manifestée tout le long du XX<sup>ème</sup> siècle, cette rapidité et cette multiplication peut conduire à la moindre réflexion, à des consentements donnés très, trop, rapidement. Lorsque, par ailleurs, une différence de puissance économique distingue deux partenaires et alors que le principe du consensualisme reposant sur la liberté de s'engager, la conscience universelle des contractants pâlit devant le besoin immédiat. Cette différence s'observe essentiellement dans les relations de travail ou bien de consommation : le consensualisme est alors relayé ou bien consolidé par un certain formalisme. En outre, le consensualisme est d'une très grande discrétion, entre les parties mais aussi à l'égard des tiers. Le consensualisme présente l'inconvénient, dans certaines hypothèses, de permettre des consentements donnés à la légère, sans réflexion. Par ailleurs, le consensualisme favorise une certaine évanescence contractuelle qui n'encourage pas la sécurité juridique à la fois pour les parties sur le point de savoir quel est le contenu précis du contrat, tel aménagement contractuel particulier, telle clause... et pour les tiers qui ignorent l'existence de ces contrats.

A l'inverse, le formalisme impose le respect de certaines solennités ou d'un temps de réflexion, la mention d'une information particulière. En outre certains contrats doivent être conclus devant certains professionnels, comme les notaires, s'agissant des contrats portant sur un droit réel, qui assument un devoir de conseil, permettant une réflexion supplémentaire et l'éclaircissement de tel point particulier. Par ailleurs, certaines publicités obligatoires permettent l'information des tiers et l'opposabilité des contrats à leur égard.

---

<sup>379</sup> Cf. J.-Ph. Lévy, « Le consensualisme et les contrats, des origines au Code civil », *Rev. sc. morales et politiques*, 1995.209.

L'évolution du formalisme<sup>380</sup> se manifeste par un déclin suivi d'une renaissance. Le déclin du formalisme correspond à la période saluant l'avènement et l'empire du Code civil, au XIX<sup>ème</sup> siècle. En revanche, la « renaissance » du formalisme est saluée depuis le début du siècle. Si l'on considère que le formalisme désigne toutes les exigences de forme dans les contrats, qu'il s'agisse de satisfaire à une exigence probatoire, de validité, d'information..., la renaissance du formalisme est plus qu'évidente, elle est même envahissante. Si, au contraire, le formalisme n'est envisagé que dans sa conception plus étroite qui l'associe aux seules conditions de forme validant la conclusion d'un contrat, on observera alors que cette renaissance est plus discrète, surtout à l'aune de la jurisprudence traduisant l'exigence d'écrit, sans plus de précision, comme illustrant une exigence probatoire plus qu'une condition validante.

**223. Le principe : le consensualisme.** – Les contrats répondent au principe du consensualisme : c'est-à-dire que le contrat est valable par le seul respect des conditions de fond préalablement étudiées : consentement, capacité, objet et cause. Cela signifie, en négatif, que la validité d'un contrat est indifférente aux modes d'extériorisation du contrat, à sa forme : le principe du consensualisme implique donc la liberté de la forme du contrat.

On distingue ainsi, le *negotium* qui est l'accord contractuel, envisagé de façon abstraite, et l'*instrumentum*, qui est l'extériorisation de l'accord, un écrit le plus souvent.

Ses avantages sont connus : le consensualisme respecte les fondements (supposés) des contrats ; le consensualisme satisfait le principe de la sécurité des transactions dans la mesure où l'une des parties ne peut pas arguer d'un défaut de forme pour se soustraire à ses obligations ; il est un facteur d'accélération des transactions, particulièrement adapté à un système favorisant la conclusion des contrats ; il diminue fortement les coûts de transaction.

Pourtant, un certain nombre d'inconvénients majeurs sont apparus : le consensualisme favorise les engagements pris (trop) rapidement, sans réfléchir, sans avoir mesuré la portée exacte de l'engagement pris, alors que des contrats présentés comme d'une grande banalité (contrats de crédit par exemple) sont en réalité très dangereux ; le consensualisme ne favorise pas la précision contractuelle pourtant indispensable dès lors que le contrat dépasse le cadre d'un contrat simplissime ; le consensualisme favorise l'opacité contractuelle, notamment dans des domaines justifiant un contrôle administratif ou judiciaire.

**224. Exception : le formalisme et portée.** – Le formalisme apparaît alors comme une exception au principe du consensualisme, mais une exception devenant très envahissante, dont les avantages et inconvénients exactement inverses à ceux du consensualisme. D'exception, le formalisme suppose un texte exprès pour l'imposer.

---

<sup>380</sup> J. Flour, « Quelques remarques sur l'évolution du formalisme », *Mélanges Ripert*, t. 1, 1950, p.93; M.-A Guerreiro., *L'acte juridique solennel*, Bibl. dr. priv., t.137, préf. J. Vidal, LGDJ, 1975.

Très souvent, une règle impose l'exigence d'un écrit sans plus de précision. La question se pose alors de savoir si cette exigence est une exigence solennelle, sans laquelle le contrat n'est pas valable, ou une simple exigence probatoire, dont le non-respect n'influence pas la validité du contrat mais simplement sa preuve. Ainsi, l'obligation générale de préconstitution de la preuve, formulée par l'article 1341 du Code civil, impose la rédaction d'un écrit pour tout contrat dont la valeur dépasse 1 500 euros, sauf les exceptions que la loi peut permettre, comme en matière commerciale. Face à ce texte de portée générale, l'interprétation d'une règle imposant un écrit sans plus de précision pose difficulté. De très nombreuses règles, dont la liste n'est pas exhaustive, formulent de telles exigences ; ainsi en est-il : du contrat de bail (C. civ., art. 1715 ; L. no 89-462, 6 juill. 1989, art. 3) ; du contrat d'entreprise à forfait (C. civ., art. 1793) ; du contrat de société (C. civ., art. 1835) ; du contrat de prêt à intérêt, s'agissant des intérêts (C. civ., art. 1907, al. 2 ; L. no 66-1010, 28 déc. 1966, art. 4 ; C. consom., art. L. 313-2), du contrat de transaction (C. civ., art. 2044), du contrat dit de coopération commerciale (C. com., art. L. 441-7), etc. Le texte précise parfois que sa portée est simplement probatoire (voir C. civ., art. 1715, pour le bail verbal ; C. civ., art. 1985, pour le mandat verbal) ou, au contraire, que l'écrit est exigé pour la validité même du contrat (voir NCPC, art. 1443, pour la clause compromissoire). Lorsque la règle exige un écrit et précise que cette exigence est formulée « à peine de nullité » ou est assortie d'une sanction pénale, on comprendra que l'écrit est une exigence solennelle. A défaut, la jurisprudence refuse d'y voir une exigence validante et préfère une valeur probatoire puisque les contrats sont consensuels par principe<sup>381</sup>. Parfois en revanche, la solution est contraire, le silence valant écrit *ad validitatem* comme ce fut, un temps, le cas du contrat de cautionnement<sup>382</sup>.

**225. Manifestations du formalisme validant.** – Les contrats véritablement solennels voient les exigences de forme considérées comme des conditions de validité du contrat, ajoutant donc aux conditions de fond de l'article 1108 du Code civil.

Ainsi en est-il de l'exigence – rarissime mais que l'on cite systématiquement car les exemples sont très frappants – de la rédaction d'un acte authentique. Beaucoup plus usuelle et en constante progression est l'exigence d'un simple écrit sous seing privé. Très souvent, par ailleurs ou en outre, certaines mentions obligatoires sont exigées, en plus ou indépendamment de tout écrit, seule une

<sup>381</sup> Cass. civ. 1ère, 18 mars 1986, *Bull. civ. I*, n°74 (transaction) ; Cass. civ. 1ère, 21 mai 1990, *Bull. civ. I*, n°109 (contrat d'assurance).

<sup>382</sup> Cass. civ. 1ère, 30 juin 1987, *Bull. civ. I*, n°210, *D.* 1987, som., p. 442, obs. L. Aynès ; Cass. 1re civ., 31 mai 1988, *JCP éd. G* 1989, II, 21181, note Ph. Simler ; mais depuis, solution inverse, Cass. civ. 1ère, 15 nov. 1989, *JCP éd. G* 1990, II, 21422, note D. Legeais, *D.* 1990, p. 177, note C. Mouly ; Cass. civ. 1ère, 7 mars 1989, *JCP éd. G* 1989, II, 21317, note D. Legeais, *D.* 1989, somm., p. 290, obs. L. Aynès, *D.* 1990, p. 177, note C. Mouly. V. aussi pour la stipulation d'intérêts dans le contrat de prêt : Cass. com., 12 févr. 1991, *JCP éd. G* 1991, II, 21740, note G. Amlon, Cass. civ. 1ère, 9 févr. 1988, *JCP éd. G* 1988, II, 21026, note Ch. Gavalda et J. Stoufflet, Cass. civ. 1ère, 24 juin 1981, *Bull. civ. I*, n°233.

mention ou une obligation étant formalisée. Ici encore le nombre d'hypothèses dans lesquelles ce formalisme alourdi se manifeste est pléthorique. Ces mentions obligatoires renforcent, le plus souvent, le caractère solennel d'un contrat qui bénéficiait déjà de cette qualité en raison de l'exigence d'un écrit. Par conséquent, sans cet écrit et sans ces mentions, la sanction est en principe la nullité de l'acte.

Cette formalisation qui se surajoute à celle exigeant déjà un écrit prend des formes diverses. Le plus souvent est exigée la présence de telle mention. Mais parfois, il convient qu'une mention figure dans certains caractères ou bien qu'elle soit rédigée de la main de l'un des contractants comme c'est le cas du contrat de crédit immobilier consenti à un consommateur qui doit recopier une formule légale (C. consom., art. L. 312-17) ou du contrat de cautionnement consenti par une personne physique pour un crédit à la consommation ou immobilier à un consommateur (C. consom., art. L. 313-7 et L. no 89-462, 6 juill. 1989, art. 22-1 et 24) ou encore du contrat de vente par démarchage à domicile dans lequel l'acquéreur doit dater, de sa main, tous les documents contractuels (C. consom., art. L. 121-21). On rencontre cependant quelques atténuations. Ainsi, l'article 12 de la loi du 29 juin 1935 impose certaines mentions obligatoires dans le contrat portant cession amiable de fonds de commerce mais la sanction est la nullité relative du contrat. Dans d'autres circonstances, la sanction n'est pas la nullité du contrat mais l'inapplication de la clause objet de la mention obligatoire, comme c'est le cas de certaines clauses des contrats d'assurance, où le Code des assurances exige des caractères « apparents » ou « très apparents », selon les cas (voir C. assur., art. L. 112-4 et L. 113-15).

**226. Le formalisme indirect : l'efficacité du contrat.** – On trouve bien d'autres exigences formelles, mais qui ne sont pas des exigences validantes. C'est le cas des formalités habilitantes requises pour assurer le respect des dispositions sur les incapacités par exemple, des formalités probatoires requises en vue de la preuve d'un contrat, des formalités informatives, publicité requises pour permettre la protection des intérêts des tiers, des formalités qualifiantes requises pour obtenir à un contrat déterminé une qualification juridique déterminée et le rattacher, ainsi, à un régime juridique déterminé, des formalités fiscales exigées au profit du Trésor Public et sanctionnées par la majoration des taxes (enregistrement, papier timbré...), des formalités administratives requises à des titres divers et à des fins de contrôle, de statistiques... Le défaut d'accomplissement de ces formalités n'est pas sanctionné au plan civil, mais provoque différentes sanctions (amendes, déchéance...). Il s'agit d'un « formalisme bureaucratique » de seconde zone dont l'importance pratique croît, hélas, régulièrement.

## Chapitre 2. – Les sanctions des conditions de validité du contrat

**227. La nullité, entre autres.** – Parce que les conditions de la formation du contrat sont très importantes, la sanction de leur méconnaissance est radicale : la nullité du contrat, mécanisme de destruction rétroactive du contrat, qui est censé

n'avoir jamais existé, et éventuellement un mécanisme de responsabilité ; c'est la principale sanction (Section 1), à laquelle s'associent d'autres sanctions, dont certaines sont plus accessoires, dont la caducité du contrat, le caractère « réputé non écrit » d'une clause, l'innoposabilité, etc. (Section 2).

### Section 1. – La nullité du contrat

**228. Définition.** – La nullité est une sanction de la formation du contrat, en ce sens que les éléments nécessaires à la formation du contrat ne sont pas rassemblés. Le droit français des contrats considère que ces conditions sont tellement importantes qu'il suffit qu'un seul de ces éléments ne soit pas présent, d'une part, et que les effets de la nullité sont redoutables, l'anéantissement rétroactif du contrat, comme si celui-ci n'avait jamais existé. La réforme de 2016 a modifié les règles précédentes, y compris les règles jurisprudentielles, pour présenter cette institution sous un nouveau visage, sans doute plus clair. Ainsi la nullité est définie techniquement comme la sanction de l'acte juridique qui ne remplit pas les conditions requises pour sa validité (C. civ., art. 1178), emportant anéantissement rétroactif du contrat.

La nullité du contrat se décline en des formes voisines, comme la rescision, dans le cas de la lésion, et peut être confondue avec la notion d'inexistence du contrat, lorsque aucun consentement n'est présent notamment<sup>383</sup> mais ne doit pas être confondue avec la résolution du contrat. La résolution d'un contrat en effet la sanction ordinaire d'une inexécution contractuelle considérée comme tellement grave que le contrat est alors détruit, en principe rétroactivement, par sa *résolution*, qui peut être le fait d'une clause, de résolution ou de résiliation, d'une décision unilatérale d'une partie constatant une telle inexécution, ou encore du juge.

La nullité est donc distincte de la résolution en ce qu'elle est une sanction des conditions de formation du contrat, tandis que la résolution, par exemple, est la sanction d'une inexécution contractuelle.

De ce point de vue, si l'on observe que le prononcé de la nullité d'un contrat, notamment s'il est en cours, est une cause de *rupture* du contrat, alors on peut la considérer et la comparer avec les autres modes de rupture du contrat, nullité, caducité, résolution, résiliation, réhabilitation, etc., où ne figurent pas des sanctions de la formation comme le réputé non écrit ou l'innoposabilité du contrat.

**229. Rôle du juge : contrat annulable et contrat nul.** – La nullité n'est pas un effet automatique d'un défaut de validité du contrat. Elle est le résultat d'un processus judiciaire dans lequel sont appréciés les défauts de validité invoqués, qui sont en général discutables. On peut donc dire qu'un contrat est « annulable » lorsqu'une partie considère qu'il manque l'une des conditions de validité, mais

<sup>383</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 5 mars 1991, *D.* 1993, p. 508, note L. Collet. C. Witz, « La consécration de l'inexistence par plusieurs instruments d'uniformisation du droit », *Mélanges Ph. Simler*, 2006, p. 729.

qu'il n'est « nul » qu'à compter de la décision définitive d'un juge.

Par ailleurs, la nullité pourrait être constatée par les parties, solution que constate l'article 1178, al. 1<sup>er</sup> du Code civil, par exemple par une transaction ou à l'occasion d'un nouvel accord « réparant » lorsque c'est possible, c'est-à-dire face à un cas de nullité relative.

Lorsqu'une cause de nullité est invoquée, et le juge la retient, il est en principe tenu de prononcer la nullité du contrat : la nullité est un effet de droit, un effet légal, mais dépendant de l'appréciation du juge de sa ou ses causes. Parfois cependant, et par exception, la nullité est facultative, le juge étant alors libre d'apprécier ou non la nullité du contrat comme en matière de cession de fonds de commerce (C. com., art. L. 141-1, II).

Par ailleurs, le juge a le pouvoir de relever d'office la nullité du contrat (CPC, art. 12), alors qu'elle ne serait pas demandée par les parties.

### A – Caractères de la nullité

**230. Nullités absolues et nullités relatives.** – On distingue deux types de nullités, les nullités absolues et les nullités relatives.

Autrefois considérée comme la sanction d'un vice, plus ou moins grave, affectant le contrat, la nullité, relative ou absolue, se repérait, en fonction de la *gravité* du vice, perçu comme une forme de maladie affectant le contrat, lui-même perçu comme une sorte de matière vivante, éventuellement malade.

La nullité est aujourd'hui perçue comme un droit de critique du contrat reconnu à certaines personnes en cas de violation d'une règle gouvernant la formation du contrat. Le critère de distinction entre la nullité relative et absolue dépend donc de la qualité de la règle méconnue, de sa finalité. L'article 1179 du Code civil consacre la théorie moderne des nullités.

Lorsque la règle violée protège des intérêts généraux, ce qui peut recouvrir les règles relevant de l'ordre public de direction, la nullité est absolue. Les nullités absolues se caractérisent par plusieurs éléments. La nullité absolue peut être invoquée par toute personne qui y trouve un intérêt : les parties, leurs créanciers notamment ; la nullité absolue ne peut pas être confirmée, la nullité absolue se prescrit par les délais ordinaires de cinq ans (avant la loi réformant les règles de la prescription de 2008, la prescription était trentenaire).

Lorsque la règle protège des intérêts privés, contrevient à une règle d'ordre public de protection, la nullité est relative. Elle est susceptible de confirmation et, depuis 2018, les règles de prescription sont les règles ordinaires,

Cette distinction, ajoutée au fait que les règles de prescription qui ont été alignées, rend assez efficace la réforme de 2016, même si elle reste discutable. Par exemple la cession d'un bien à un prix dérisoire, peut être considérée comme violant une règle d'ordre public en ce qu'il manque alors un élément essentiel du contrat ou bien comme violant un intérêt privé, dans la mesure où le cédant se trouve alors lésé. La jurisprudence considère ainsi, après avoir longtemps décidé

le contraire, qu'une nullité relative sanctionne ce type de cession<sup>384</sup>.

Par ailleurs, des causes de nullité peuvent emprunter à la fois à des règles violant des intérêts généraux et privés : en ce cas, la sanction absolue est préférée ; de même lorsque les intérêts privés de plusieurs personnes sont violés, la nullité demeure une nullité relative (la somme d'intérêt privés, dits collectifs, n'en fait pas un intérêt général).

Sont ainsi sanctionnées par une nullité absolue les règles prohibant un objet ou un but illicite, l'absence de consentement, de cause ou d'objet, la méconnaissance des règles de forme, alors que sont sanctionnées par une nullité relative les règles protégeant l'un des contractants : erreur, dol, violence, incapacité.

**231. Invocation de la nullité.** Les nullités relatives ne peuvent être invoquées que par la personne que la règle méconnue entendait protéger (la victime d'un dol ou d'une erreur), mais également leurs héritiers ou leurs créanciers agissant par voie oblique (C. civ., art. 1181).

Les nullités absolues à l'inverse peut être demandée par le ministère public, en tant que garant de l'intérêt général, mais également par toute personne qui justifie d'un intérêt (au sens du droit processuel de l'intérêt à agir) à exercer une telle action, donc chacun des contractants, y compris donc celle qui serait seule à l'origine de la cause de nullité ou des tiers qui auraient intérêt à ce que ce contrat annulable ne se poursuive pas (pas exemple parce qu'il nuirait à leurs intérêts).

**232. Confirmation des nullités relatives.** Parce qu'elles ne protègent « que » des intérêts privés, les nullités relatives sont susceptibles de confirmation. La confirmation est l'acte juridique par lequel une personne, qui pourrait demander la nullité d'un contrat, y renonce (C. civ., art. 1182).

Elle ne peut être invoquée lorsque la cause de nullité emporte une nullité absolue.

Elle doit émaner de la personne qui aurait pu demander la nullité, pour autant que le vice ait cessé (exemple de la violence), et que la confirmation ne soit pas équivoque, c'est-à-dire que la confirmation doit mentionner la cause de nullité et s'assurer que le renonçant le fait en pleine conscience de son acte.

Enfin, la confirmation, dans la mesure où il s'agit d'une renonciation, suppose qu'elle intervienne après que le contrat est conclu (une renonciation à un droit suppose que le droit en question soit né). La confirmation ne peut donc être une clause d'un contrat vicié (le droit n'est pas encore né au moment de la clause de confirmation).

Peu importe alors la forme de la confirmation, expresse ou tacite. Dès lors, la confirmation efface la cause de nullité et valide rétroactivement le contrat.

Enfin l'article 1183 a ajouté la possibilité, pour une partie, d'exercer une

---

<sup>384</sup> Cass. com. 22 mars 2016, n° 14-14218, CCC 2016, n° 136, obs. L. Leveneur, JCP E, 2016, 1251, note N. Dissaux. Solution précédente : Cass. com ; 23 oct. 2007, n° 06-13979, JCP G 2008, 104, n° 7, obs. R. Wintgen, RDC 2008, p. 234, obs. Th. Genicon.

« action interrogatoire » c'est-à-dire la possibilité d'interroger celle qui pourrait se prévaloir d'une nullité relative afin de savoir si elle entend soit conformer le contrat soit engager une action en nullité dans les six mois, ceci, à conditions que la cause de nullité ait cessé, et afin d'accélérer le traitement de ce type de situation.

**233. Prescription et exception.** Par ailleurs, s'agissant de la prescription, celle-ci est la prescription ordinaire, de cinq ans (hormis le cas du jeu d'une action interrogatoire).

La prescription de droit commun ne joue cependant que lorsqu'elle est exercée par voie d'action, c'est-à-dire de manière active, par celui qui l'invoque. Dans cette situation, l'action en nullité peut être exercée à quelque moment que ce soit, pendant le temps de l'exécution du contrat, ou après sa fin, pourvu que ce soit dans le temps de la prescription (qui peut être interrompue, par exemple par une action en justice).

En revanche, la nullité peut être invoquée de manière passive, par exemple parce qu'un contractant subit une action en exécution forcée du contrat et, comme mesure de défense, invoque une cause de nullité du contrat. L'adage *quae temporalia sunt ad agendum, perpetua sunt ad excipiendum* : les exceptions sont imprescriptibles, permet ainsi d'invoquer la cause de nullité y compris lorsque celle-ci l'est après le jeu de la prescription, sous quelques réserves cependant (C. civ., art. 1185). Le mécanisme permet d'éviter que l'un des contractants attendent l'expiration de la prescription pour engager une action en exécution. L'exception de nullité échappe ainsi à la règle de prescription à supposer qu'elle soit bien invoquée à titre d'exception, c'est-à-dire en réponse à une action en exécution<sup>385</sup> (ce qui n'est pas le cas lorsque la nullité est invoquée à titre de demande reconventionnelle<sup>386</sup>), ni lorsque la partie qui invoque l'exception de nullité a déjà exécuté le contrat, même partiellement<sup>387</sup>, peu importe que la nullité soit absolue ou relative.

## B. – Effets de la nullité

### 1 – Effets de la nullité entre les parties

**234. Rétroactivité.** – En principe, l'effet de la nullité du contrat est la disparition rétroactive du contrat, en sorte qu'il convient de remettre les parties dans l'état dans lequel elles se trouvaient antérieurement à la conclusion du contrat : *quod nullum, nullum producit effectum* (ce qui est nul est censé n'avoir jamais existé<sup>388</sup>). Par conséquent, lorsque le contrat a déjà été exécuté, il convient

<sup>385</sup> Cf. Cass. com. 15 mai 2012, n° 11-13240, RTDciv. 2012, p. 526, obs. B. Fages.

<sup>386</sup> Cass. com. 17 nov. 1998, n° 96-20288, RTDciv. 1999, p. 618, obs. J. Mestre.

<sup>387</sup> Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 30 janv. 2002, n° 00-18682, Cass. com. 15 janv. 2013, n° 11-28244, D. 2013, p. 539, note B. Dondero.

<sup>388</sup> Devenu un principe général du droit : Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 15 mai 2001, *Bull. civ. I*, n°133, *RTD civ.* 2001, p. 699 : « Vu le principe selon lequel ce qui est nul est réputé n'avoir jamais existé ». Adde S. Mercoli, *La rétroactivité dans le droit des contrats*, PUAM, 2001.

procéder à des restitutions.

Le principe s'applique quelle que soit la cause de nullité, relative ou absolue, qu'elle soit invoquée par voie d'action ou par voie d'exception, quel que soit le contrat.

**235. Restitutions : un « contrat à l'envers ».** – La rétroactivité du contrat est une fiction qui emporte un certain nombre de conséquences imposant, pour remettre les parties dans l'état où elles se trouvaient avant la conclusion du contrat, des restitutions.

En principe, elles s'effectuent en nature et exactement dans les mêmes conditions que celles de leur exécution : chaque partie doit rendre exactement ce qu'elle a perçu. Le mécanisme est assez facile à envisager dans le cas où les deux parties ont fourni des prestations restituables. Par exemple, en cas d'annulation d'une vente, le vendeur doit restituer le prix et l'acheteur la chose. Les choses sont parfois un peu plus complexes, ainsi l'acheteur n'a pas à restituer plus que la chose, ni les fruits ni une indemnité correspondant à l'utilisation, la jouissance de la chose<sup>389</sup>, ni aucun élément d'enrichissement sous forme d'indemnité en complément de prix, si la chose avait par exemple pris de la valeur. Cependant, ces restitutions soulèvent nombre de difficultés en pratique. Si la chose a disparu ou a été revendue, ou, surtout, lorsque les prestations sont insusceptibles de restitution, elles s'effectuent en valeur<sup>390</sup> : en cas d'annulation d'un bail, d'un contrat de travail par exemple, et plus généralement des contrats à exécution successive, sous la forme d'une indemnité d'occupation ou de jouissance, en général égale au montant des loyers, ou des salaires, mais pas nécessairement.

**236. L'indignité : *Nemo auditur*.** – Une règle particulière, la règle *nemo auditur*<sup>391</sup>, « *nemo auditur propriam turpitudinem allegans* » (nul ne peut se prévaloir de sa propre turpitude) qui s'accompagne d'une autre règle « *in pari causa turpitudinis cessat repetitio* » (il n'y a pas lieu à répétition si les deux parties sont associées à une turpitude), limite par ailleurs les restitutions lorsque la cause de nullité est une cause *immorale*, pas une cause illicite. Cette règle, très souvent invoquée, mais maladroitement, est donc marginale : elle ne limite que les restitutions, pas l'action en nullité elle-même, ni même une action en résolution du contrat, ou en exécution forcée, en responsabilité, etc.<sup>392</sup>.

**237. Nullité totale, nullité partielle.** – En principe, également, la nullité affecte l'intégralité du contrat, la nullité du contrat est totale, tout le contrat disparaît, toutes les clauses, tous les effets.

<sup>389</sup> Cf. Cass. ch. mixte, 9 juill. 2004, *JCP* 2004, I, 173, obs. Y.-M. Sérinet, *RDC* 2005, p. 280, obs. Ph. Stoffel-Munck, *RTD civ.* 2005, p. 600, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>390</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 11 juin 2002, *Bull. civ.* I, n°163.

<sup>391</sup> Ph. le Tourneau, *La règle nemo auditur*, LGDJ, 1970.

<sup>392</sup> V. cependant, Cass. com. 22 juin 2004, n°01-17258, selon lequel « nul ne peut se prévaloir de sa propre turpitude ».

Une clause survit, cependant, au contrat, la clause compromissoire qui n'est pas affectée par la nullité<sup>393</sup> en raison du principe d'autonomie de la clause compromissoire par rapport au contrat qui en est le support et du principe compétence-compétence (CPC, art. 1448) qui fait des arbitres les juges de leur propre compétence<sup>394</sup>. qui devrait pouvoir profiter à toutes les clauses relatives au litige, clause d'arrangement amiable, de conciliation, attributive de juridiction : le tribunal arbitral doit pouvoir statuer sur la nullité du contrat. Il serait beaucoup trop facile de dénoncer la validité du contrat pour échapper à l'arbitrage.

Parfois cependant, seule une partie du contrat est annulable, une clause par exemple en raison du vice qui affecte la validité de cette clause. On parle de « nullité partielle » du contrat (C. civ., art. 1184). Seule la ou les clauses non valables est ou sont annulées. La question se pose de l'éventuelle contamination de cette nullité au reste du contrat. L'article 1184 du Code civil dispose que « lorsque la cause de nullité n'affecte qu'une ou plusieurs clauses du contrat, elle n'emporte nullité de l'acte tout entier que si cette ou ces clauses ont constitué un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles ».

La question est parfois envisagée expressément par la loi, par exemple lorsqu'elle considère qu'une clause est « réputée non écrite » comme pour les clauses abusives.

Dans d'autres situations, la nature de la clause impose sa seule nullité, par exemple s'agissant d'une clause d'indivisibilité qui stipulerait que toutes les clauses du contrat sont liées de telle manière que la nullité de l'une emporte l'annulation de tout le contrat : une telle clause est alors de nature à tendre à interdire à l'une des parties de demander l'annulation de la clause de peur de menacer tout le contrat : dès lors que la règle violée est d'ordre public, cette clause d'indivisibilité est ignorée<sup>395</sup>.

A défaut, la nullité totale du contrat était promise lorsque la clause annulée du contrat est « déterminante » de l'engagement des parties<sup>396</sup> ou lorsque la disparition de la clause bouleverse « l'économie du contrat »<sup>397</sup>.

**238. Responsabilité et annulation.** – L'annulation n'est pas toujours suffisante pour satisfaire le demandeur en annulation<sup>398</sup>, ne serait-ce que parce qu'il peut justifier un préjudice qui se distingue des restitutions liées à l'annulation. Il peut alors engager une action en responsabilité fondée sur une faute à l'origine de ce dommage. Ce peut être une faute précontractuelle et donc les règles de la responsabilité extracontractuelle, comme dans le cas du dol, voire de violence, solution préconisée par l'article 1178, al. 3 du Code civil. En toute hypothèse,

<sup>393</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 7 mai 1963, *JCP* 1963, II, 13405, note B. Goldman (arbitrage international) ; Cass. com. 9 avr. 2002, *Bull. civ.* IV, n°69 (arbitrage interne).

<sup>394</sup> Cf. J. el Ahdab et D. Mainguy, *Droit de l'arbitrage, théorie et pratique*, LexisNexis, 2021.

<sup>395</sup> Cf. Cass. civ. 3ème, 31 janv; 2001, *JCP* 2001, I, 354, obs. Y.-M. Sérinet.

<sup>396</sup> Cf. Cass. com. 20 déc. 1961, *Bull. civ.* III, n°495.

<sup>397</sup> Cf. Cass. civ. 3ème, 24 juin 1971, *JCP* 1972, II, 17191, note J. Ghestin.

<sup>398</sup> Cf. C. Guelfucci-Thibierge, *Nullité, restitutions et responsabilité*, LGDJ, 1992.

cependant, l'éventuelle responsabilité ne saurait compenser le dommage subi du fait de la nullité, et donc de l'exécution du contrat nul.

L'action peut être engagée contre l'autre partie, supposant la démonstration d'une faute qui peut être la faute précontractuelle à l'origine de la cause de nullité ou de la connaissance de la cause de nullité s'il n'en est pas à l'origine. Elle peut également être engagée contre le tiers qui serait à l'origine de la cause de nullité (par exemple le tiers qui est l'auteur d'une violence, ou d'un dol).

## 2 – Effets de la nullité à l'égard des tiers

**239.** La rétroactivité de la nullité du contrat est en principe opposable à tous, solution qui n'est pas sans poser de très grandes difficultés. Si A vend une chose à B qui la revend à C, et que la vente AB est annulée, comment C peut-il être légitimement propriétaire ? « *Nemo plus juris in alium transferre potest quam ipse habet* » (nul ne peut transférer plus de droit qu'il n'en dispose lui-même), B n'a pu, rétroactivement, rendre C propriétaire, solution insupportable car elle risque de déstabiliser tous les échanges.

Il en résulte plusieurs conséquences. En matière mobilière, l'annulation du contrat est inopposable au tiers-possesseur de bonne foi (C. civ., art. 2276 : « *En fait de meuble, possession vaut titre* »). En matière immobilière, l'annulation du contrat s'arrête aux limites des règles de la prescription acquises (10, 20 ou 30 ans selon les cas), les actes d'administration passés avec des tiers sont opposables aux parties au contrat annulé et, surtout, les tiers peuvent utiliser la règle de l'apparence, « *error communis facit jus* », pour tenter de démontrer qu'ils ont légitimement pu croire avoir conclu avec le véritable propriétaire.

## II. – Les autres sanctions de la formation du contrat

**240. Caducité.** – Bien des sanctions alternatives à la nullité sont connues du droit français quoique l'ombre de cette dernière les éclipsent souvent. Ainsi en est-il de la caducité du contrat. La caducité est une sanction particulière, qui complète la nullité ; Cette dernière sanctionne le défaut de formation du contrat, l'absence de l'un des éléments nécessaires à sa formation. Si, cependant, le contrat a été correctement formé mais que l'un des éléments nécessaires à cette formation disparaît au cours de l'exécution du contrat, on parlera alors de caducité du contrat. Ainsi, en est-t-il de la perte de capacité d'une partie, d'une condition qui défaille voire de situations plus complexes liées à l'indivisibilité des contrats (cf. infra, n°240). En principe, la caducité ne produit d'effets que pour l'avenir, sans rétroactivité<sup>399</sup>.

**241. Inopposabilité : la « petite » nullité.** – L'inopposabilité est une sanction curieuse : elle est la sanction naturelle de l'action paulienne (cf. infra, n°512), mais aussi une sanction alternative à la nullité. On l'appelle parfois la petite nullité dans la mesure où un acte inopposable est alors neutralisé à l'égard des

<sup>399</sup> Mais V. Cass. com. 5 juin 2007, *Bull. civ. IV*, à paraître.

tiers ou de certains tiers. Pour eux tout se passe comme si l'acte n'avait pas été conclu. Ainsi en est-il de l'absence de respect des exigences en matière de respects des formalités publicitaires notamment s'agissant des règles de publicité foncière (D. 4 janv. 1955, art. 30), ou des mécanismes sanctionnant la simulation (cf. infra, n°216). L'inopposabilité fonctionne alors comme une nullité relative, s'agissant notamment de la confirmation possible du tiers<sup>400</sup>.

**242. Clauses réputées non écrites.** – Une autre technique alternative à la nullité est celle qui permet de considérer qu'une clause, dans une convention, qui pourrait faire l'objet d'une nullité est *réputée non écrite*<sup>401</sup>. Cette sanction est la règle en matière de clauses abusives telles qu'envisagées par l'article L. 212-1 du Code de la consommation, mais aussi les clauses léonines en droit des sociétés (C. civ., art. 1844-1) ou bien les clauses dérogatoires au statut des agents commerciaux (C. com., art. L. 134-16), mais encore, plus récemment, et indépendamment de tout texte, pour éliminer une clause contraire à l'obligation essentielle d'un contrat (C. civ., art. 1170).

---

<sup>400</sup> Cass. com. 2 juin 2004, *Bull. civ. IV*, n°107, *RTD civ.* 2004, p. 505, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>401</sup> Cf. S. Gaudemet, *La clause réputée non écrite*, *Economica* 2006.

## PARTIE 2

### L'EXECUTION DU CONTRAT

**243. Exécution et effets du contrat.** – Au cours de son existence, le contrat développe les effets juridiques en vue desquels il a été conclu, effets constitutifs de droits, dont les obligations, effets translatifs de droit comme un transfert de propriété ou un transfert des risques, obligations, effets extinctifs de droits par exemple par l'effet d'une transaction, etc.

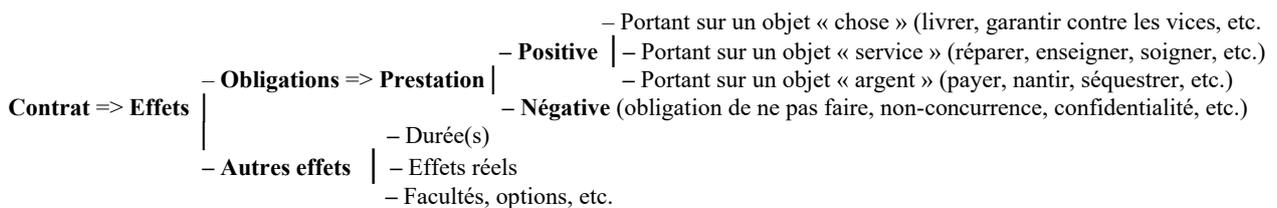
La question de l'exécution du contrat intéresse donc l'ensemble de ces effets et point seulement l'exécution des obligations du contrat même si c'est par celles-ci que bien des effets du contrat se produisent, parfois même de façon controversée. Ainsi explique-t-on le mécanisme du transfert de propriété, effet automatique du contrat, par l'existence d'une obligation de donner.

Ces obligations ne sont plus distinguées, dans le Code civil, en plusieurs catégories, obligations de donner, de faire, de ne pas faire, mais de manière indifférenciée.

Ainsi, un contrat produit des *effets*, lesquels peuvent être obligationnels ou non obligationnels (des durées, des effets réels, comme un transfert de propriété, des facultés, des libertés, d'éventuelles attributions de juridiction, etc.).

Les obligations elles-mêmes ont pour objet des *prestations* (C. civ., art. 1163), lesquelles ont pour objet, selon les types d'obligations, des choses (obligation de livrer, de mettre à disposition, de restituer, de conserver, d'entretenir, de réparer), des services (portant sur des objets immatériels, conseiller, transporter, enseigner, renseigner, etc. ou matériels, réparer, entretenir, construire, etc.), des représentations, de l'argent, etc.

La « mécanique » de production des effets est donc multiple, complexe et sans doute un peu abstraite :



Il convient donc d'éviter *a priori* de considérer que l'effet d'un contrat est la

production d'obligations, ou qu'une obligation a pour objet direct une chose, un service ou un prix.

D'autres classifications accessoires existent. Ainsi, distingue-t-on les obligations de moyens et les obligations de résultat, distinction qui intéresse surtout la question de l'*intensité des obligations* lorsqu'il s'agit de vérifier la qualité de leur exécution (cf. infra); les obligations principales et les obligations accessoires, l'exécution des premières, avec les obligations essentielles (s'agissant de la validité des clauses limitatives de responsabilité, supra), ayant davantage de retentissement sur la survie du contrat que les secondes.

Enfin, le contrat ne se présente pas dans une unité parfaite mais est composé de diverses parties, aux fonctions différentes : ainsi le titre, le préambule, les informations relatives aux parties, la délimitation de l'objet, de l'opération contractuelle, du prix, répondent aux critères de la formation du contrat, l'ensemble étant articulé sous forme de *clauses*, ensembles cohérents souvent organisé dans les mêmes conditions qu'un contrat : des dispositions intéressent leur formation, leur exécution, leur fin. Ainsi une clause de non-concurrence post-contractuelle naît à la rupture du contrat, répond à des conditions de validité particulière, s'exécute comme une obligation de ne pas faire et prend fin à un certain moment. Certaines de ces clauses, comme la précédente font naître des obligations, comme les clauses de confidentialité, les clauses d'exclusivité, etc. D'autres clauses dirigent les effets du contrat, comme les clauses d'*electio* (ou d'*exclusio*) *juris*, les clauses de durée, les clauses de territoire, les clauses relatives au transfert de propriété ou des risques, certaines se combinent entre elles, comme la clause de réserve de propriété, qui retarde le moment du transfert de propriété, dans une vente, jusqu'au paiement du prix, elle est ainsi couplée avec les clauses relatives au prix et au paiement. Mais d'autres clauses produisent des effets sans création d'obligation, comme la clause limitative de responsabilité, les clauses relatives à la fin du contrat, la clause pénale, comme les clauses de résiliation ou les clauses résolutoires, d'autres encore se préoccupent de la gestion du contentieux, comme les clauses attributives de juridiction, les clauses compromissoires, etc. L'ensemble justifiera quelques observations sur la construction du contrat.

**244. Plan.** – Ces effets obéissent à deux principes complémentaires : le contrat « *oblige* » les parties, au sens propre du terme, mais seulement les parties : au principe de la force obligatoire du contrat (Chapitre 1) répond celui de l'effet relatif de cet effet obligatoire (Chapitre 2) avec, en application de ces deux principes, la question de la circulation du contrat (Chapitre 3) et, enfin, la question des remèdes à la mauvaise exécution du contrat (Chapitre 4).

## CHAPITRE 1 – LA FORCE OBLIGATOIRE DU CONTRAT

**245. Force obligatoire et contenu obligationnel du contrat.** – Un auteur, Pascal Ancel, a présenté une étude tentant de rationaliser la différence entre la force obligation du contrat et les obligations qu'il contient, brisant le cou à une présentation tenace selon laquelle « *la force obligatoire est ramenée, de manière plus ou moins consciente, à l'idée que le contrat crée des obligations pour les parties* »<sup>402</sup>.

L'idée n'est pas nouvelle mais elle montre avec force les différences qu'une telle présentation produit : le lien contractuel ne se réduit pas aux obligations qu'il contient, nous avons déjà vu que le contenant, le contrat, ne se réduisait pas aux obligations. Le contrat présente, ainsi, pour les parties un effet normateur, de telle manière que la force obligatoire du contrat se manifeste indépendamment des obligations qu'il contient, ce qui se vérifie par exemple pour des effets comme la durée du contrat, ou le transfert de propriété, mais aussi à travers les qualités d'exécution du contrat, comme l'exigence de loyauté, le droit de résilier le contrat, etc., là encore indépendant de toute obligation, sans, bien entendu nier la réalité des obligations que le contrat crée par ailleurs.

De ce point de vue le plan choisi par l'ordonnance de 2016, dans la mesure où il traite des « *effets du contrat entre les parties* » et, en son sein de « *la force obligatoire* » (art. 1193 et s.) puis de « *l'effet translatif* » (art. 1196 s.), comme si ces deux seuls contenus étaient produits par un contrat ou, ce qui serait à peine moins grave, comme si ces deux contenus présentaient une quelconque importance.

Par ailleurs, les deux considérations sont présentées de manière parallèles alors que si, par hypothèse, tout contrat présente une force obligatoire, plus rares ou plus singuliers sont les contrats présentant un effet translatif.

**246. Contenu obligationnel et non-obligationnel du contrat.** Parmi tous les effets produits, les plus importants sont les effets posés en termes d'obligation, le *contenu obligationnel* du contrat (par opposition au *contenu réel* ou au *contenu temporel*, etc.).

Cela étant, si les obligations font l'objet d'une attention soutenue, la *force obligatoire du contrat* pèse sur l'ensemble du contrat, c'est-à-dire autant sur le contenu obligationnel que sur le contenu non-obligationnel. Par exemple si une obligation d'un contrat n'est pas exécutée, le créancier dispose de mesures, autant de *remèdes* à cette exécution, prévus par le contrat ou les règles supplétives, dont l'exécution forcée de l'obligation. Toutefois cette question se distingue de la question de l'exécution forcée du *contrat lui-même*, essentielle lorsqu'une obligation est peu discernable (par exemple en matière de promesse unilatérale de contracter (cf. supra), ou encore face à un effet réel ou une clause de durée (un contrat à durée déterminée par exemple qu'une partie discuterait peut faire l'objet d'une exécution forcée, y compris par équivalent).

<sup>402</sup> P. Ancel, « Force obligatoire et contenu obligationnel du contrat », *RTD civ.* 1999, p. 771.

Encore convient-il de mesurer, de saisir ce contenu. Plusieurs situations peuvent se présenter pour identifier le contenu du contrat.

**247. Contenu supplétif.** En premier les parties peuvent se contenter de s'accorder sur les éléments essentiels d'un contrat connu, par exemple la chose et le prix dans une vente, la chose, le loyer et la durée dans un bail, etc. Dans ce cas, la détermination du contenu obligationnel est renvoyée celle du contenu supplétif proposé par les règles applicables à ce contrat (C. civ., art. 1583 s., CVIM, etc.), un transfert de propriété et des risques immédiat, une obligation de délivrance et de garantie des vices cachés, etc., au risque qu'un certain nombre de dispositions soient peu adaptées soit peu claires, soit absentes.

**248. Contenu exprimé.** Les parties peuvent au contraire choisie de rédiger un contrat, qui sera vraisemblablement le fruit d'une négociation, et le résultat de l'exercice de leur liberté contractuelle, sous la réserve, mais contrôlée *a posteriori*, de la validité du contrat ou de telle stipulation au regard de telle règle d'ordre public (il n'existe pas de dieu puissant détruisant *a priori* toute clause illicite dans un contrat). Le contenu obligationnel est alors un ensemble de *clauses expresses*, c'est-à-dire exprimées par les parties.

Il se peut cependant qu'elles aient oublié tel ou tel aspect, de sorte que ce contenu *expressément exprimé* peut voisiner avec un *contenu supplétif*.

**249. Contenu implicite.** Autre est l'hypothèse où, dans chacun des deux cas précédents, les parties ont, par leur comportement durant l'exécution du contrat, laisser entendre que tel contenu nouveau apparaissait. Par exemple, les parties, dans un bail ont convenu que le loyer devrait être payé le 1<sup>er</sup> du mois par virement bancaire, mais le loueur a laissé le locataire payer assés systématiquement avec retard<sup>403</sup>, voire ne pas payer du tout certains loyers. Dans d'autres cas, les parties à un contrat de vente, ont pris l'habitude de traiter par courriel, sur une base élémentaire d'éléments contractuels, par exemple un délai de livraison systématique, un délai de paiement respecté, une clause de réserve de propriété, etc. Dans ces deux cas, les parties, par une pratique prolongée et répétée ont créé ce que l'on désigne souvent comme un *usage contractuel*, mais qui peut être considéré comme un *avenant au contrat*, créant un *contenu implicite* du contrat, sous le contrôle du juge qui sera à même, selon que la preuve du comportement est rapportée<sup>404</sup>, de considérer ce contenu implicite comme intégrant le contrat.

**250. Contenu inhérent.** Une quatrième figure est celle dans laquelle les parties ont conclu un contrat avec contenu *supplétif*, parce que, sans doute, le droit supplétif de ce contrat leur convenait, ou bien un contenu *exprimé*, et parfois, dans certains contrats d'affaires, exprimé d'une manière particulièrement complète, voire longue, ou encore un contenu *implicite*. Dans ces trois cas, les parties

<sup>403</sup> Cf. Cass. com. 23 juin 1998, RTDciv., 1998, p. 389, obs. J. Mestre.

<sup>404</sup> Cf. Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 12 janv. 2005, n°03-17.260, RTDciv. 2006, p. 117.

n'ont, en principe que peu de surprise sur le contenu obligationnel de leur contrat.

Or, il est possible qu'un autre contenu, ou partie du contrat, échappe totalement aux parties parce qu'il existerait un *contenu inhérent au contrat*, des obligations ou des effets qui s'inscrivent par nature et alors de manière automatique, quand bien même elles ne seraient exprimées ni dans la loi supplétive, ni dans le choix exprimé ni par le comportement des parties.

C'est le cas, par exemple, des obligations de renseignement une fois que le contrat est conclu. D'une nature différente des obligations précontractuelles, ces obligations, qui peuvent être bilatérales, ont parfois un rôle considérable dans la résolution d'un litige. Par exemple, dans un contrat de longue durée portant sur la fourniture de machine, leur entretien et leur réparation, le fait que l'acquéreur rencontre un petit défaut, ne le signale pas, défaut qui s'aggrave, toujours sans information au vendeur, et qui finit finalement pas rendre la machine impropre à son usage voire détruite, et qui engagerait alors une action contre le vendeur, pourrait se voir opposer le défaut d'exécution d'une obligation d'information, *exprimée nulle part*, mais qui s'impose, de manière inhérente, au contrat (les juristes le savent depuis la jurisprudence les ayant identifiées, mais pas nécessairement le commun des mortels).

La situation est voisine s'agissant du développement des obligations de sécurité dans les contrats de prestation de service, mais également bien d'autres situations. Par exemple lorsqu'une convention d'arbitrage est insérée dans un contrat conclu entre une société A et une société B, il est possible que C, en relation contractuelle avec B, par exemple pour faciliter la conclusion ou l'exécution du contrat C, se retrouve impliqué dans le litige arbitral développé entre A et B par un mécanisme d'extension propre au droit français de l'arbitrage, sans qu'il n'en ait rien su.

**251. Contenu non obligationnel du contrat.** Si le Code civil se préoccupe principalement du contenu obligationnel, il n'est oublié pas, dans les dispositions générales du droit du contrat, quelques éléments de son contenu non-obligationnel.

Ainsi, l'article 1124 du Code civil présente l'exemple de « l'option » ouverte au bénéficiaire d'une promesse unilatérale de conclure, les articles 1210 du Code civil envisage la question de la « durée du contrat » distinguant les contrats à durée indéterminée et à durée déterminée, reconnaissant par là une « faculté » de résiliation unilatérale du contrat à durée indéterminée (C. civ., art. 1210 et 1211), la faculté de « résoudre le contrat par voie de notification » (C. civ., art. 1226), ou encore « l'effet translatif » dans le contrat (C. civ., art. 1196), reprenant la solution de la vente (C. civ., art. 1583) du principe du transfert automatique et immédiat *solo consensu* de la propriété et des risques : « *Dans les contrats ayant pour objet l'aliénation de la propriété ou la cession d'un autre droit, le transfert s'opère lors de la conclusion du contrat* ».

**252. Effet translatif.** Au-delà de l'article 1196 du Code civil, les articles 1197 et 1198 développent les éléments, en général associés à la vente, liés à l'effet

translatif du contrat. Ainsi, l'article 1196 al. 3 lie le transfert de propriété et des risques : « *Le transfert de propriété emporte transfert des risques de la chose* ». L'article 1197 indique que de ce transfert de propriété, résulte une obligation de délivrer la chose au bénéficiaire du transfert de propriété, qui naît du transfert de propriété et propose donc un décalage entre la propriété, transférée, tandis que la chose est entre les mains de l'auteur de ce transfert (le vendeur par exemple) de sorte qu'il s'agit, comme l'organisait l'ancien article 1137 du Code civil. L'article 1197 indique alors que : « *l'obligation de délivrer la chose emporte obligation de la conserver jusqu'à la délivrance, en y apportant tous les soins d'une personne raisonnable* ».

Enfin, l'article 1198 reprend une solution ancienne (C civ., ancien art. 1141) liée à l'hypothèse d'une double cession d'une même chose. Cela peut être volontaire ou involontaire (par exemple au sein d'une entreprise de vente par correspondance). Dans ce cas deux acquéreurs successifs se succèdent. Logiquement, le transfert de propriété, automatique, rend propriétaire le premier acquéreur, de sorte que la deuxième vente devrait être considérée comme une vente sans objet. Une telle solution supposerait que l'on puisse tracer sans équivoque les dates de conclusion du contrat. Plutôt que se livrer à cette solution compliquée, l'article 1198 choisit une solution pragmatique, comme avant 2016 en se fondant sur des éléments d'extranéité de l'appropriation, la mise en possession (chose meuble) ou la publication du titre (chose immeuble) : « *lorsque deux acquéreurs successifs d'un même meuble corporel tiennent leur droit d'une même personne, celui qui a pris possession de ce meuble en premier est préféré, même si son droit est postérieur, à condition qu'il soit de bonne foi. Lorsque deux acquéreurs successifs de droits portant sur un même immeuble tiennent leur droit d'une même personne, celui qui a, le premier, publié son titre d'acquisition passé en la forme authentique au fichier immobilier est préféré, même si son droit est postérieur, à condition qu'il soit de bonne foi* ».

**253.Principe de la force obligatoire du contrat. Plan.** – Le principe de la force obligatoire du contrat est posé par l'article 1104, al. 1er du Code civil : « *Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits* ».

Ceux qui les ont faits, les parties au contrat, donc (Section 1) (Cf. infra, sur la distinction entre les parties et les tiers), mais aussi l'autre éventuel grand observateur du contrat, le juge ou l'arbitre chargé d'interpréter le contrat (Section 2), pour l'application de l'un des grands principes fondateurs du droit des contrats et, à ce titre, largement discuté dans ses fondements.

### Section 1. – La force obligatoire du contrat à l'égard des parties

**254.La lettre et l'esprit : loi du contrat, bonne foi contractuelle.** – La force obligatoire du contrat est un principe, un fondement qui coordonne l'application du contrat, sa mise en œuvre, son exécution. Celle-ci passe par la réalisation de ses effets.

Certains sont automatiques comme de nombreux effets du contrat : l'effet translatif de propriété, l'existence même des obligations nées du contrat, en

principe tout au moins, la présence d'effets comme ceux liés à la durée du contrat, les exigences en termes d'exécution, etc.

D'autres sont volontaires comme les obligations proprement dites, elles peuvent être correctement exécutées, mal exécutées ou totalement non exécutées.

**255. Obligation d'exécution du contrat ?** Une difficulté repose parfois sur la considération que les parties sont soumises à une *obligation d'exécution du contrat*. Ce n'est pas faux, d'un point de vue général, mais erroné d'un point de vue plus large que celui du droit des contrats.

Par exemple, si A doit exécuter la prestation P auprès de B, et si A ne l'exécute pas, alors B pourra utiliser les ressorts des mécanismes visant à remédier à l'inexécution de l'obligation ou du contrat, par exemple chercher à obtenir l'*exécution forcée* de l'obligation en question. Ce n'est pas la *supposée obligation d'exécution* qui est en jeu, mais, l'obligation non exécutée. Par ailleurs, encore faudra-t-il, si B résiste, que A engage un procès, qu'il triomphe des arguments que B pourraient développer (exception d'inexécution, prescription de l'obligation, nullité de celle-ci ou du contrat, etc.), puis, une fois détenteur d'un titre, qu'il obtienne, par le jeu des voies d'exécution, une mesure de saisie par exemple, l'*exécution forcée réelle* de l'obligation. Où l'on voit que d'une part, cela risque de coûter très cher à A d'obtenir cette exécution forcée et d'autre part que si une obligation d'exécution existe, elle n'est pas très efficace.

Il n'existe donc pas véritablement d'obligation d'exécuter le contrat ou, plus exactement, cette obligation d'exécution est une sorte de vue abstraite qui explique, mais dans une logique extrajuridique, la raison pour laquelle les parties exécutent spontanément les contrats, la *croyance* en une telle obligation d'exécution, ou bien une norme sociale, ou morale, qui impose à tout un chacun d'exécuter ses contrats, par la conjonction de la connaissance plus ou moins précise des articles 1104 et 2284 du Code civil (le dernier fondant le droit de gage général du profit du créancier).

La même question se pose à propos du *droit* de conclure un contrat, ou du *droit* de le résilier. Il n'existe pas (sauf exception par exemple en matière bancaire, un droit à l'obtention d'un compte comportant les exigences minimales pour le banquier) de droit de créance à la conclusion d'un contrat ou de résilier. De la même manière la *force obligatoire du contrat* ne crée pas une obligation ou une créance d'exécution qui serait distincte du contenu du contrat. Autre en effet est la question de l'exécution, éventuellement, forcée du contrat, par exemple dans le cas d'une promesse unilatérale de contracter, ou d'un contrat de longue durée maladroitement résilié par une partie, mais en ce cas, c'est n'est une obligation distincte qui est en jeu, mais le mécanisme même de l'exécution force du contrat, comme alternative à la résolution du contrat (comp. C. civ., art. 1226, al. 4).

En revanche, il résulte de ce principe obligatoire un effet contraignant qui crée une exigence, celle d'exécution à la lettre du contrat (I) qui n'obère pas un complément, une exigence de sincérité contractuelle, à travers l'exécution de bonne foi du contrat (II), mais également la question de l'adaptation en cas d'imprévision (III), et une « sincérité contractuelle » qui se matérialise également

par toute une série d'institutions contractuelles importantes (IV).

## I – Effet contraignant

### A – Enoncé de l'effet contraignant

**256. Exécution à la lettre.** – Le contrat présente un effet contraignant : le contrat est la règle du jeu contractuel que se sont choisies et, par l'effet de l'article 1103 du Code civil, imposées les parties. Les effets qu'il va produire vont donc s'imposer aux partenaires sans que ceux-ci aient la faculté de s'en libérer.

Le contrat est, pour cette raison, irrévocable et obligatoire : le contrat doit donc être exécuté, *à la lettre*, en ce sens que c'est la lettre du contrat, lorsque, du moins, celui-ci bénéficie d'un écrit, obligatoire ou volontaire, ce qui est le cas des contrats les plus importants. Le contrat s'exécute alors à travers ses clauses, ses mécanismes, ses effets.

**257. Irrévocabilité du contrat.** – Obligatoire, le contrat est irrévocable, intangible, en tout cas par une seule des parties et hormis les hypothèses de rupture du contrat qui justifient des observations particulières.

Le contrat, surtout, ne peut faire l'objet d'une renonciation unilatérale, c'est-à-dire d'un retrait par l'une des parties de l'expression de sa volonté. De telles « renonciations » existent, par exemple sous l'effet d'un « droit de rétractation » légal, comme c'est le cas de la vente par démarchage à domicile ou de la vente à distance conclue avec un consommateur (C. consom., art. L. 121-21) ou de prêt conclu avec un consommateur pour l'achat d'un meuble (C. Consom., art. L. 311-1 et s.), ou conventionnel sous la forme d'une stipulation d'arrhes (C. civ., art. 1590) ou d'une faculté de dédit.

Le retrait par une partie de consentement est, donc, en dehors de ces cas exceptionnel une situation juridique d'une autre nature, une résiliation unilatérale du contrat.

Les parties ne peuvent, surtout, modifier unilatéralement le contrat. C'est la conséquence de la formule de l'article 1194 du Code civil, que l'on pourrait traduire ainsi : ce que les parties ont fait, seules les parties peuvent le défaire ou le refaire.

Les parties peuvent donc, ensemble, modifier le contrat : c'est ce qu'on appelle un « *avenant* » au contrat.

L'avenant est un nouvel accord de volontés qui suppose, comme tout accord de volontés, le respect des conditions de fond de celui-ci, encore que l'on admette plus facilement, alors, que le silence, ou le comportement implicite, vaille consentement.

Il suppose également le respect des conditions de forme, via le respect d'un principe de parallélisme des formes. Par exemple, la modification d'un contrat soumis à l'exigence d'écrit obligatoire doit elle-même se soumettre à cette exigence. Le contrat initial peut d'ailleurs prévoir les conditions de ces modifications par des clauses particulières : clause de renégociation, clause

d'adaptation, clause de reconduction ou de prorogation.

Dans certaines hypothèses, la modification est telle qu'elle transforme l'économie même du contrat initial : on assiste alors à la conclusion d'un nouveau contrat, par novation, qui emporte alors la rupture du précédent (exemple d'une location qui se transforme en prêt, et réciproquement).

La modification du contrat n'affecte pas, en principe, le passé : les créances nées et payées l'ont été régulièrement et le demeurent. La modification prendra donc effet au moment où les parties l'auront envisagé.

## B. – Objet de l'effet contraignant : contenu et construction du contrat

**258. Construction du contrat.** – Si le contrat est révélé par le consentement des parties, il peut ne pas être écrit. Il peut s'agir d'un contrat verbal, usuel pour bien des contrats de consommation, voire d'un contrat gestuel, aucune parole n'étant échangée (je saisis une chose dans un étal, je passe à la caisse et présente ma carte bancaire pour payer à l'automate de paiement).

Lorsqu'un écrit se présente, nécessaire ou choisi, le contrat se présente alors de manière variée, sous la forme d'un instrument contractuel unique, un contrat écrit, signé, mais parfois aussi sous une forme éclatée, par le biais de divers documents contractuels dont la liaison n'est pas toujours aisée, ou encore de plusieurs contrats distingués mais rassemblés par des *clauses d'indivisibilité* pour en faire un contrat unique.

Lorsque le contrat se présente de manière unique, il peut, là encore, faire l'objet d'une rédaction diversifiée, parce que ce qui est désigné comme « le » contrat est en réalité un ensemble de contrats, par exemple sous la forme d'un contrat principal et de contrats accessoires. Un contrat court se justifie souvent lorsqu'un régime supplétif existe (vente, bail, etc.) et que l'enjeu économique est faible.

Parfois au contraire, c'est un contrat long voire très long comme dans certains contrats internationaux, de manière plus ou moins organisée, sur le modèle des contrats d'affaires américains qui cherchent à refléter la totalité de la volonté des parties, à détailler l'ensemble des engagements.

En outre le contrat est une règle du jeu, destiné à organiser les relations des parties, à gérer les risques du contrat<sup>405</sup> : le contrat gère tous les risques du contrat, assure la prévision contractuelle dans la durée, valide la sécurité juridique que recherchent les parties : plus le contrat est complexe et plus le contrat doit être réfléchi, pensé, dans une logique d'ingénierie juridique qui se retrouve dans certains contrats, les contrats de distribution, les contrats de production dans lesquels des éléments de propriété industrielle sont en jeu, les contrats de joint-venture, les montages juridiques les plus divers<sup>406</sup>, comportant souvent des annexes contractuelles nombreuses, souvent des contrats accessoires, etc.

<sup>405</sup> Cf. J.-M. Mousseron, « La gestion des risques par le contrat », *RTD com.* 1988, p. 481.

<sup>406</sup> D. Poracchia, *La réception juridique des montages conçus par les professionnels*, PUAM, 1998.

On ne saurait, ici, envisager toutes les situations contractuelles possibles, mais simplement, et de manière subjectivement et non académiquement sélectionnées, quelques clauses et obligations usuelles dans les contrats. L'ensemble participe d'une logique d'ingénierie contractuelle, de technique contractuelle<sup>407</sup>.

**259. Clauses contractuelles.** – Les rédacteurs de contrats, professionnels du droit ou non, organisent la construction du contrat autour de mécanismes appelés *clauses*, dont la détermination n'est pas évidente. On considère souvent les clauses comme des éléments d'un contrat, une de ses parties souvent rédigée de manière cohérente, dépendant le plus souvent de celui-ci, mais point nécessairement.

Une clause de confidentialité par exemple se présente souvent comme un contrat de confidentialité, comme il existe de tels engagements (engagement de confidentialité, de non-divulgence, *non divulgation agreement*, etc.). Il en est de même d'une clause compromissoire, tellement autonome d'ailleurs qu'elle résiste à la nullité du contrat, que, dans un contrat international, la loi applicable à la clause compromissoire n'est pas nécessairement celle du contrat, etc.

De ce point de vue certaines clauses se présentent de manière très contruites. Elles peuvent effectivement être très rédigées et s'organiser comme une convention avec des éléments précisés sur son déclenchement, son développement, son dénouement<sup>408</sup>. Toutefois, un tel développement littéraire n'est pas toujours nécessaire. Ainsi, certaines clauses sont connues du système juridique dans lequel elles s'intègrent. Par exemple une clause compromissoire qui dirait « Arbitrage – Paris », serait parfaitement valide et efficace : on en déduit que les parties ont décidé de soumettre leur litige à un arbitrage et que son siège est situé à Paris. Toutefois une rédaction plus soignée est recommandée. Par exemple la clause qui préciserait « non concurrence-distributeur » dans un contrat de distribution, sans plus de précision ne serait pas nécessairement considérée comme renvoyant aux conditions minimales de validité de celle-ci, et risquerait d'être très critiquée, non sans quelque raison, par son débiteur.

D'autres clauses sont dites clauses, mais n'en sont pas nécessairement dans le sens précédent. Par exemple, la phrase, dans un contrat « clause de prix : le prix est fixé à 1000€ » serait certainement désignée comme une *clause de prix*, alors pourtant qu'elle précise simplement une technique de détermination du prix, mais on se sait rien de l'exhibibilité du prix ou de la méthode de paiement.

Ce que l'on appelle *clause* donc, n'est pas nécessairement une forme détachable, articulée, d'un contrat, ni un support redondant d'effets ou d'obligations. Une clause est identifiée comme un ensemble de mots, de phrase, mais surtout comme une entité plus ou moins complexe, plus ou moins cohérente, plus ou moins autonome du contrat. Par ailleurs bien d'autres éléments du contrat ne

<sup>407</sup> Cf. J. M. et P. Mousseron, J. Raynard, J.-B. Seube, *Technique contractuelle*, Ed. F. Lefebvre, 2005.

<sup>408</sup> Cf. Ph. Delebecque, « Clausula, clausulae, clausularum », in *Dialogues avec M. Jeantin*, Dalloz, 1999, p. 33, M. Mekki, « Le nouvel essor du concept de clause contractuelle (2 parties) » *RDC* 2006, p. 1051 et 2007, p. 239.

sont pas considérés comme des clauses, comme le titre du contrat, son préambule, etc.

Nous allons alors envisager quelques unes de ces clauses, du moins celles qui n'apparaîtront pas par ailleurs. Par exemple, les clauses relatives à la réparation, en cas d'inexécution ou les clauses de rupture, seront observées de manière plus globale et plus précise à l'examen de ces questions.

**260. Les éléments encadrant le contrat : titre, préambule, langue, définitions, durée, loi applicable, etc.** – Le *titre* du contrat, en premier<sup>409</sup>.

Presque tous les contrats, pactes, convention, protocole, engagements, portent un titre, souvent très simple et renvoyant à une formule connue d'une loi quelconque, du Code civil ou d'une loi annexe, contrat de vente, contrat de bail, contrat de crédit-bail, etc. bien des contrats, cependant, disposent d'un titre de fantaisie, parce que le titre ne renvoie à aucune régime connu de la loi. Dans tous les cas, le titre ne lie pas le juge, mais plus certainement lorsqu'il s'agit d'un titre ne renvoyant à aucun régime légal. Or, c'est le cas de bien des contrats d'affaires, pourtant bien connus de la doctrine ou de la jurisprudence, comme les contrats de distribution, contrats de franchise, de concession, d'approvisionnement, etc. Ces titres pourraient aussi bien être remplacés par d'autres, contrat de partenariat, contrat de distribution exclusive, contrat de coopération, etc. L'ensemble de la question est bien entendu à rattacher à l'exercice de qualification, qui consiste à rattacher un contrat à une catégorie juridique modèle qui détermine son régime juridique. D'ailleurs, le juge est, d'après l'article 12 du Code de procédure civile, chargé de procéder à cet exercice de qualification ou de requalification.

Le *préambule* ensuite est très usuel. Il révèle des informations sur le passé des parties, leur négociation ou l'histoire de leur relations, des circonstances qui ont participé à la conclusion du contrat, l'existence de liens avec d'autres contrats, illustrant peut-être une hypothèse d'indivisibilité, mais également sur l'avenir, en fournissant les objectifs des parties et, partant, quelques éléments sur la cause, au sens ancien de la cause subjective, du contrat, la ou les raisons pour lesquelles les parties ont contracté. L'utilité du préambule est souvent soulignée ; sa dangerosité l'est rarement alors même que la fourniture d'informations de manière irréfléchie peut conduire à des effets peu désirés.

Le choix de la *langue* du contrat<sup>410</sup> est tout à fait fondamental dans la mesure où elle correspond généralement avec celle de la procédure et où une langue véhicule des concepts de façon particulière, impliquant l'interprétation du contrat. La loi du 4 août 1994, dite loi « Toubon », impose l'emploi de la langue française, sans exiger que les contrats de droit privé soient intégralement rédigés en français, ce qui permet de douter de sa réelle portée normative sauf dans les relations avec les consommateurs ((C. consom., art. R. 112-8), même si une

<sup>409</sup> Cf. J.-M. et P. Mousseron, J. Raynard, J-B. Seube, *Technique contractuelle*, op. cit. n°108 s.

<sup>410</sup> Cf. J. Julien, « La langue française et le contrat », *Mélanges Ph. le Tourneau*, Dalloz, 2007, p. 465, J.-M. Mousseron et P. Mousseron, « La langue du contrat », *Mélanges M. Cabrillac*, Dalloz-Litec 1999, p. 219 s. Adde B. Fages, La rédaction du contrat, in *Droit du contrat* (Dir. B. Fages), Ed. Lamy, étude 170.

autre langue peut être adjointe. De fait, nombre de contrats ou de clauses utilisent un titre anglais : le contrat de *management* ou de *franchising*, de *licensing*, etc., la clause d'*earn out*, dans les cessions de titres sociaux, qui fait dépendre une partie du prix des parts d'une société des performances de cette dernière pendant une période ultérieure déterminée<sup>411</sup>, les clauses de *hardship* qui instituent un mécanisme de révision ou d'adaptation en raison du changement des circonstances économiques de l'exécution du contrat, validant les logiques liées à l'imprévision dans le contrat, etc.

Par ailleurs, depuis la mise en place de la chambre commerciale internationale du tribunal de commerce de Paris et de la Cour d'appel de Paris, depuis 2019, les parties peuvent à travers un protocole particulier, produire des pièces en langue étrangère (en anglais notamment) sans avoir à les traduire (pour peu que les magistrats en maîtrisent la langue) voire plaider dans cette langue.

Les *définitions* et les *déclarations* sont souvent placées en tête du contrat. Les définitions apportent pour assurer une terminologie commune pour certains termes techniques du contrat, les objets contractuels, les services, les performances attendues, ne serait-ce qu'en raison des différences entre les différents systèmes de mesure, etc.

Les déclarations constatent un certain nombre de points de départ de l'exécution du contrat, l'existence de parts sociales ou de titres, l'existence d'immeubles, de fonds de commerce, de savoir-faire, etc. Dans certains systèmes juridiques, les conséquences de telles déclarations sont très importantes.

En droit anglais par exemple, le « Misrepresentation Act » de 1967 sanctionne ces déclarations selon l'intensité de la fausseté que l'on peut mesurer (« fraudulent, negligent ou innocent »). Plus le contrat est complexe et plus des définitions rendent compréhensibles le contrat.

La *durée* de la relation contractuelle fait également l'objet de clauses particulières : la durée s'exprime aisément, durée déterminée ou indéterminée, mais d'autres clauses l'accompagnent : clauses de reconduction, de prorogation, pour poursuivre un contrat à durée déterminée, clause de résiliation pour le rompre.

Enfin la question de la loi applicable, souvent placée en fin de contrat, s'impose, dans un contrat international bien entendu, en vertu du principe d'autonomie permettant aux parties de retenir la loi de leur choix et, éventuellement, en droit interne, de même que le choix d'une technique de résolution du litige, médiation préalable ou pas, obligatoire ou facultative, arbitrage ou juge étatique désigné, etc.

**261. Clauses relatives à l'objet, opération contractuelle.** – La désignation de l'objet (c'est-à-dire, pour envoyer à la formule de l'article 1163, de l'objet de la prestation) est très importante dans le contrat, ne serait-ce que pour désigner précisément la chose ou la prestation devant être réalisée, sur la base de laquelle sera appréciée la conformité de l'exécution des obligations des parties. De

<sup>411</sup> Cass. com., 10 mars 1998, *Bull. Joly Sociétés* 1998, p. 464, note A. Couret, *RTD civ.* 1998, p. 899, obs. J. Mestre.

même trouve-t-on des clauses relatives à la modification de la chose, ou des clauses de tolérance, en cas de transformation de l'offre du vendeur, par exemple, souvent contrariées par le droit de la consommation (C. consom., art. R, 212-2).

Associées à ces clauses, se retrouvent les clauses qui ont pour objet cette chose : clauses de livraison, clauses d'exécution, etc., mais également les clauses relatives au transfert de propriété et au transfert des risques<sup>412</sup> : en principe le transfert de propriété et des risques liés à la chose s'opère dès l'échange du consentement, sur le modèle de la solution dans la vente (C. civ., art. 1583). Des clauses peuvent, dans un premier temps, séparer ces deux moments et, dans un second temps, anticiper le moment du transfert de propriété ou des risques ou le retarder. Deux exemples pratiques sont très fréquemment utilisés. La clause de réserve de propriété, en premier lieu, est une clause qui retarde le transfert de propriété au moment du paiement du prix, lorsqu'un délai de paiement est accordé à l'acheteur. Valable, ces clauses révèlent leur intérêt en cas de faillite de l'acheteur, le vendeur demeurant propriétaire et espérant revendiquer la chose vendue mais non payée : la clause de réserve de propriété est alors strictement réglementée pour permettre cet effet (C. com., art. l. 624-16, al.2) et la rendre opposable aux autres créanciers. Le second exemple repose sur les usages du commerce international, à travers la technique des *Incoterms* (International Commercial Terms), définis par la Chambre du Commerce International et qui définissent, via des Code de trois lettres (vente Cif, Cost, Insurance and Freight, vente FOB, Franco on board, etc.) les moments du transfert des risques, à l'acheteur, en liaison avec la conclusion et l'exécution d'un contrat de transport, souvent maritime<sup>413</sup>.

**262. Clauses et obligations relatives au prix.** – Au-delà des questions relatives à la détermination du prix (Cf. supra), la fixation du prix permet de distinguer monnaie de compte et monnaie de paiement. La monnaie de compte est celle qui permet le calcul du prix ; inversement, la monnaie de paiement est celle dans laquelle le paiement s'effectuera. La monnaie de paiement est nécessairement la monnaie nationale, l'euro, et la monnaie de compte est également la monnaie nationale, sauf dans les contrats internationaux, pour autant que la loi du contrat le permette<sup>414</sup>.

Les techniques contractuelles de construction des clauses de prix sont extrêmement variées : prix forfaitaire ou prix proportionnel, prix exprimé définitivement ou dépendant de la survenance de conditions, clauses de prix catalogue désormais validées, clauses de prix de marché plus douteuses si elles ne reposent pas sur un marché déterminé, etc.

Par ailleurs, le prix est susceptible de varier, dans les contrats de longue

<sup>412</sup> Cf. D. Mainguy, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6<sup>ème</sup> éd. 2008, n°123s.

<sup>413</sup> Cf. D. Mainguy, « Les opérations du commerce international » in J. Béguin et M. Menjucq (dir.), *Traité de droit du commerce international*, Litec, 2005, n°1068 s.

<sup>414</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 12 janv. 1988, D. 1989, p. 80, note Ph. Malaurie, pour le droit français.

durée. Les clauses d'indexation permettent par exemple un ajustement du prix en fonction d'indices de référence, souvent les coûts de fabrication. Ces clauses sont strictement réglementées depuis 1958 (CMF, art. L. 111-1 à 112-4), à l'envers. En effet, elles sont en principe interdites, et notamment les clauses prenant pour indice de référence, le SMIC, un indice fondé sur le niveau général des prix et des salaires, sauf les clauses retenant un indice en relation directe avec l'objet de la convention ou l'activité de l'une des parties (CMF, art. L. 112-2).

**263. Clauses de durée.** – La durée du contrat est une donnée permanente, même le contrat de vente, perçu comme un contrat à exécution instantanée, ce qui est exact pour les ventes de choses de consommation (à tous les sens du terme) est moins vrai pour d'autres choses dont l'utilité s'inscrit dans la durée. Le vendeur doit alors une garantie que la loi fixe à un minimum de deux ans. Pour tous les autres contrats, la durée du contrat est essentielle : le contrat, une fois conclut entre en vigueur<sup>415</sup>, aussitôt, à moins que les parties aient prévu une date postérieure, auquel cas le contrat entre en vigueur le jour dit à minuit, voire une date antérieure, soit pour conforter une activité déjà commencée, soit des raisons extérieures, fiscales par exemple, comme dans certaines opérations intéressant le droit des sociétés, où il peut être utile que l'entrée en vigueur d'un contrat corresponde à l'exercice fiscal des parties.

Nous retrouverons ces questions à l'examen de la rupture du contrat ou du terme (Cf., infra), mais il est important de noter que la durée du contrat est, en principe, indépendante de la durée des effets du contrats pris un par un : dans un bail par exemple certains effets ont la même durée que le contrat (l'obligation du bailleur de fournir la chose louée), d'autres ont des durées périodiques (obligation de payer le loyer), d'autres des durées instantanées (obligation d'effectuer une réparation), d'autre encore naissent à la rupture du contrat (éventuelle obligation de non-concurrence), etc.

**264. Clauses relatives à l'activité des contractants : clauses d'exclusivité et de non-concurrence.** – Dans les contrats complexes, notamment les contrats d'affaires, l'opération contractuelle détermine l'activité des parties : le contrat de franchise assure au franchisé la compétence contractuellement reconnue d'exerce l'activité développée par le franchiseur, le contrat de concession exclusive assure au concessionnaire qu'il est reconnu apte à vendre les produits du concédant, le contrat de distribution sélective détermine les conditions pour qu'un distributeur vende les produits du fabricant, le contrat de licence de marque assure au licencié la capacité d'utiliser et reproduire la marque du concédant, etc. Cette activité est organisée par différentes clauses que l'on retrouve assez systématiquement : clauses d'objectif, clauses de rendement, clause de quota et deux clauses plus particulières, la clause d'exclusivité et la clause de non-concurrence.

---

<sup>415</sup> Cf. T. Revet, « La prise d'effet du contrat », *RDC* 2004, p. 29.

**265. Clause d'exclusivité.** – La clause d'exclusivité est une formule très usitée dans divers contrats<sup>416</sup>, les contrats de distribution, notamment, les contrats d'exercice médical parfois<sup>417</sup>, certains contrats de travail, les contrats d'entremise, les contrats d'édition, les contrats portant sur des droits de propriété industrielle, etc. Elle peut se définir comme la convention par laquelle le débiteur d'exclusivité s'oblige à n'effectuer une prestation déterminée (travailler, se fournir, approvisionner, etc.) qu'à l'égard du créancier d'exclusivité. Elle assure donc un lien privilégié, prévisible, sécurisant, avec le créancier d'exclusivité et en même temps une exclusion, tous les autres, de telle manière qu'elle peut être considérée comme dangereuse, notamment sur le terrain du droit de la concurrence. Cela étant c'est essentiellement dans les contrats de distribution que la question pose difficulté. On y trouve des clauses d'exclusivité unilatérale ou réciproque, chacun étant tenu exclusivement à l'égard de l'autre, impliquant une dimension territoriale, des clauses d'exclusivité territoriales, simple, renforcée ou absolue ces dernières étant sévèrement sanctionnées en droit de la concurrence, selon la rigidité de l'exclusivité stipulée. En principe valable, sous réserve de l'application des règles du droit de la concurrence, la clause d'exclusivité est parfois réglementée dans sa durée. L'article L. 330-1 du Code de commerce limite en effet à dix ans pareilles clauses, lorsqu'elles ont pour objet une vente de choses ou un bail, solution élargie aux contrats d'approvisionnement voire à tous les contrats imposant des ventes, le dépassement étant sanctionné par la limitation à la durée maximale (<sup>418</sup>). Ces clauses sont souvent couplées avec des clauses d'objectifs, des clauses de minima ou des clauses de rendement. Au-delà, cependant, les clauses d'exclusivité peuvent-elles être contrôlées ? Ces clauses imposent une action, exclusive, et une abstention et justifient l'existence d'une contrepartie, une cause particulière, qui peut être l'engagement réciproque du contractant ou un soutien financier, etc. comme l'exemple des contrats de distribution le montre, mais elles constituent également une limitation au principe de la liberté du commerce et de l'industrie, de telle manière que, comme les clauses de non-concurrence, elles doivent sans doute, quoique aucune décision ne l'ait encore précisé, être indispensables à l'objectif économique déterminé par le contrat et être proportionnées à celui-ci, de telle sorte des durées trop longues, des champs d'exclusivité trop vastes, peuvent être contenus, même en dehors du champ d'application des règles plus haut visées ou de l'application de celles- du droit de la concurrence.

**266. Clause de non-concurrence.** – La clause de non-concurrence est très présente

<sup>416</sup> Cf. G. Parléani, « Les clauses d'exclusivité », in *Les principales clauses des contrats conclus entre professionnels*, PUAM 1990, p. 56.

<sup>417</sup> Cf. V. Dorsner-Dolivet, « Les clauses d'exclusivité entre médecins et cliniques », *Méd. & droit*, 1994, n°4, p. 19.

<sup>418</sup> Cass. com., 10 févr. 1998, RDLA 1998/4, n°212, obs. P. Storrer, *RTD civ.* 1998, p. 365, obs. J. Mestre, *JCP* éd. E 1998, p. 894, note L. Leveneur.

dans les contrats d'activité, souvent des contrats de distribution ou de travail<sup>419</sup>. Elle impose à son débiteur de ne pas exercer une certaine activité, décrite dans la clause, souvent pendant une certaine durée et dans un certain territoire. Elle peut s'inscrire dans la durée du contrat, par exemple comme complément d'une clause d'exclusivité. Si, en effet, le mécanisme de l'exclusivité implique une exigence de non-concurrence, celle-ci ne vaut que pour l'objet de la clause d'exclusivité. Cependant, c'est surtout la clause de non-concurrence post contractuelle qui pose difficulté. Valable par principe au regard du principe de liberté contractuelle<sup>(420)</sup>, elle risque cependant d'entraver l'exercice, par son débiteur, de la liberté du commerce ou du travail, de telle manière que sa validité est encadrée, sinon par la loi (Cf. C. trav. Art. L. 124-2) du moins par un certain nombre de règles, longtemps envisagées de manière objective (limitation de l'activité interdite<sup>(421)</sup>, dans le temps et dans l'espace) et aujourd'hui en respectant un principe de proportionnalité (cf. supra, n°152). Outre les exigences communes à toute convention, une clause de non concurrence doit ainsi être proportionnée au regard de l'objet du contrat et de l'intérêt légitime à protéger, de manière à ne pas empêcher le débiteur d'exercer toute activité professionnelle<sup>(422)</sup>. C'est ainsi que la limitation dans le temps se justifie, à défaut l'interdiction serait perçue comme perpétuelle, et dans l'espace mais aussi quant à l'activité prohibée, le tout contrôlé de manière générale, avec une certaine subjectivité<sup>423</sup>. Il suffit donc de démontrer que malgré ces limitations, la clause n'est pas proportionnée aux intérêts légitimes à protéger pour obtenir sa nullité, voire sa réduction. En droit du travail, en outre, la validité de la clause de non-concurrence est conditionnée par l'existence d'une indemnisation du salarié depuis 2002<sup>424</sup>.

**267. Clause de secret, de confidentialité.** – Les clauses de secret, de confidentialité, de non-révélation d'information, de non-divulgaration, de « *non disclosure* » sont

<sup>419</sup> Y. Serra, *L'obligation de non-concurrence*, Sirey, 1970, *La non-concurrence en matière commerciale, sociale et civile*, Dalloz, 1991 ; J. Amiel-Donat, *Les clauses de non-concurrence en droit du travail*, Litec, 1988 ; J.-L. Bergel, « Les clauses de non-concurrence en droit positif français », *A. Etudes Jauffret*, 1974, p. 21 ; C. Champaud, « Les clauses de non-concurrence (ou comment concilier liberté de contracter, liberté d'entreprendre et liberté de travailler) », *RJ com.* 1986, p. 161 ; D. Vidal, « Les clauses de non-concurrence », in *Les principales clauses des contrats conclus entre professionnels*, PUAM, 1990, p. 83.

<sup>420</sup> Cf. Cass. soc. 6 déc. 1967, *Bull. civ.* V, n°761 : « attendu que les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites, qu'une clause de non-concurrence est en principe licite ».

<sup>421</sup> Cf. Cass. civ. 2 juill. 1900, *DP* 1901, 1, 294 : « La liberté de faire le commerce ou d'exercer une industrie peut être restreinte par des conventions particulières, pourvu que ces conventions n'impliquent pas une interdiction générale et absolue, c'est-à-dire illimitées quant au temps quant au lieu ».

<sup>422</sup> Cf. Cass. com. 9 juill. 2002, *Contrats, conc. consom.* 2003, n°5, obs. M. Malaurie-Vignal.

<sup>423</sup> Cf. par ex : Cass. soc. 14 mai 1992, *Bull. civ.* V, n°309, p. 350, note Y. Serra ; Cass. com. 4 mai 1993, *Bull. civ.* IV, n°172 ; Cass. com. 4 janv. 1994, *D.* 1995, p. 205, note Y. Serra, *RTD civ.* 1994, p. 349, obs. J. Mestre ; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 11 mai 1999, *Contrats, conc. consom.* 1999, n°137, obs. L. Leveneur.

<sup>424</sup> Cf. Cass. soc. 10 juill. 2002, *JCP* éd. E, 2002, 1511, note D. Corrigan-Carsin.

également des clauses très fréquentes dans les contrats d'affaires. Elles imposent à celui à qui une information a été révélée de ne pas la révéler à son tour. Elles concernent surtout les informations techniques, commerciales ou financières, pendant la durée d'une convention, parfois ensuite, voire au moment de la négociation d'un contrat<sup>425</sup>. Ces clauses s'avèrent essentielles, même lorsque les informations objet de l'obligation de secret sont susceptibles d'une protection par le brevet, la marque ou un autre droit de propriété intellectuelle et, *a fortiori* à défaut, s'agissant de savoir-faire commercial ou technique, en raison de l'insuffisance de la protection offerte par ces régimes, et, en toute hypothèse, tardif. Ces clauses sont parfois confondues avec des clauses de non-concurrence notamment lorsque, au secret s'ajoute une obligation de non-exploitation de l'information confiée. Toute la difficulté se situe alors dans la rédaction d'une *bonne* clause de secret, c'est-à-dire efficace, étant entendu que ces clauses sont considérées comme valables par principe<sup>426</sup> sous réserve, parfois, d'incompatibilité avec le droit de la concurrence ou lorsqu'elles sont associées à une clause de non-concurrence.

**268. Clauses et obligations relatives au litige.** – Bien des clauses du contrat intéressent le litige, que ce soient les classiques clauses attributives de juridictions ou les clauses compromissaires, dont l'autonomie a déjà été soulignée mais aussi bien des stipulations que nous rencontrerons, clauses limitatives de responsabilité, clauses pénales, etc.

Les clauses plus spécialement adaptées à la gestion d'un litige sont appelées clauses de différend<sup>427</sup> et sont très variées ; elles peuvent inciter à l'exécution loyale du contrat, elles peuvent consister en des mesures d'expertise, en des mesures d'arrangement amiable, elles peuvent limiter le pouvoir d'appréciation du juge<sup>428</sup> comme l'illustre l'exemple des clauses d'intégralité<sup>429</sup> ou porter sur le litige lui-même, clauses de non recours plutôt rejetées en principe<sup>430</sup>, clauses attributives de compétence ou clauses organisant un mode alternatif de règlement du litige, dont les clauses compromissaires, lorsqu'elles sont valables. Observons rapidement les clauses attributives de compétence ne le sont pas à l'égard d'un non commerçant et que, entre commerçants, elles doivent apparaître de manière évidente, que les clauses proposant un mode alternatif de règlement des litiges sont suspectes, comme clauses abusives, à l'égard d'un consommateur dès lors qu'elles imposent un recours exclusif à cette solution

<sup>425</sup> Cf. M. Vivant, « Les clauses de secret », in *Les principales clauses des contrats conclus entre professionnels*, PUAM, 1990, p. 101.

<sup>426</sup> Cf. Cass. civ., 1<sup>ère</sup>, 12 avr ; 1976, *Bull. civ. I*, n°124 ; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 13 nov. 1996, *RTD civ.* 1997, p. 424, obs. J. Mestre.

<sup>427</sup> Cf. L. Cadet, *Clauses relatives aux litiges, J.-Cl. Contrats-distribution*, Fasc. 190.

<sup>428</sup> Cf. M. Lamoureux, *L'aménagement des pouvoirs du juge par les contractants*, PUAM, 2006.

<sup>429</sup> Cf. M. Lamoureux, « La clause d'intégralité en droit français, anglais et américain », *RDLC* 2007/35, n°2418. La clause d'intégralité ou « clause des quatre coins » est une clause par laquelle les parties considèrent que l'intégralité de la substance contractuelle est contenue dans le document intégrant la clause, excluant ce faisant les documents préparatoires, lettres, etc.

<sup>430</sup> Cf. Ph. Grignon, « L'obligation de ne pas agir en justice », in *Mélanges Mouly C.*, t. II, 1998, p. 115. *Comp. C. consom.*, art. L. 132-1, al.3.

alternative (C. consom., art. L. 212-1, al. 3) mais valables à défaut<sup>431</sup> et que les clauses compromissoires sont valables par principe lorsqu'elles concernent un contrat conclu entre professionnels. Ces clauses créent deux obligations parallèles, d'une part l'obligation de saisir l'arbitre en cas de litige et, d'autre part et de manière corrélative, l'obligation de ne pas saisir un juge étatique. Les clauses de conciliation, d'arrangement amiable, de négociation préalable à toute action, etc., quel que soit le nom qu'on leur donne et la procédure choisie (recours à tiers ou arrangement amiable entre les parties) imposent elles-aussi leur respect : obligation de recourir à la procédure choisie, devoir de l'exécuter de bonne foi, et, corrélativement, l'obligation de ne pas saisir le juge ou l'arbitre pendant le déroulement de la procédure d'arrangement<sup>432</sup> à condition que l'intention de faire de cette procédure un préalable ressorte clairement de la clause<sup>433</sup>, qui rend irrecevable une action en justice<sup>434</sup>.

## II. – Exécution de bonne foi du contrat et suites du contrat

### A. Identification et fondement de l'exécution de bonne foi

**269. Article 1104 et article 1194 C. civ.** – Les contrats sont négociés, formés et exécutés de bonne foi, dispose l'article 1104 du Code civil<sup>435</sup>, en tout début des règles nouvelles issues de la réforme de 2016, faisant du trio formé par les articles 1102, 1103 à 1104, principe de liberté contractuelle, principe de la force obligatoire du contrat et principe de bonne foi, des principes directeurs de celui-ci. La formule, celle de l'ancien article 1134, al. 3 du Code civil avait été (un peu) oubliée jusqu'à son réveil au cours des années 1990 à l'occasion de la découverte par les juges – sous couvert d'interprétation du contrat ou du droit des contrats – d'obligations que les parties n'avaient pas explicitement envisagées : exigence de loyauté, obligation de coopération, de renseignement<sup>436</sup> voire des obligations encore plus spécifiques dans certains contrats d'affaires. Le droit français est d'ailleurs rejoint dans cette entreprise par les Principes Unidroit (art. 1.7), ou les PEDC (art. 1:201).

L'ancien article 1134, al. 3 et désormais l'article 1103 du Code civil se conjugue alors avec l'article 1194 (ancien article 1135) du Code civil qui dispose que « *Les contrats obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que leur donnent l'équité, l'usage ou la loi* » (formule unpeu

<sup>431</sup> Cass. civ., 1ère, 1<sup>er</sup> févr. 2005, *JCP* 2005, I, 183, *RLDC* 2005/14, n° 572.

<sup>432</sup> Cass. ch. mixte, 14 février 2003, *Bull. ch. mixte*, n° 11 ; *JCP* 2003, I, 128, n° 17, obs. L. Cadiet, *D.* 2003, 1386, note P. Ancel et M. Cottier, *Rev. Arb.* 2003, 403, note Ch. Jarrosson, *RTD civ.* 2003, 294, obs. J. Mestre et B. Fages, p. 349, obs. R. Perrot ; *RDC* 2003, p. 182, obs. L. Cadiet, p. 189, obs. X. Lagarde ; Cass. civ. 1, 6 mai 2003, *JCP* 2003, II, 10021, note Colson ; Cass. com., 17 juin 2003, *Bull. civ.* IV, n° 101.

<sup>433</sup> Cass. civ. 1ère, 6 févr. 2007, *Bull. civ.* I, à paraître, *Procédures* 2007, n° 76, obs. Perrot R.).

<sup>434</sup> Cass. ch. mixte, 14 février 2003, préc.

<sup>435</sup> Et repris in C. com. art. L. 134-4 pour le contrat d'agent commercial, C. trav. art. L. 120-4 (1222-1 au 1<sup>er</sup> mars 2008), pour le contrat de travail.

<sup>436</sup> Y. Picod, « Le devoir de coopération dans l'exécution des contrats », *JCP* 1988, I, 3318.

différente de celle de l'article 1135 qui indiquait que le contrat comprend, outre la lettre du contrat, les « *suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature* »<sup>437</sup>. S'agissant des lois, il s'agit des règles impératives qui s'imposent même lorsque le contrat est muet, comme en droit de la consommation, ou des règles supplétives dont les parties se sont contentées. S'agissant des usages, il s'agit, ou bien des usages réglementaires (la coutume) comme la règle de la solidarité passive ou de l'anatocisme, capitalisation des intérêts, en matière commerciale) ou bien des usages contractuels, qui sont des règles habituellement suivies par les professionnels pour la conclusion ou l'exécution d'un contrat et dont on peut considérer que les parties s'y sont tacitement référées<sup>438</sup>. S'agissant de l'équité<sup>439</sup>, c'est le grand mystère : le juge doit-il se transformer en justicier, en moralisateur (et de quelle justice, de quelle morale) ou bien peut-il utiliser, l'équité comme technique corrective, c'est généralement le rôle qu'on lui accorde, exactement comme la bonne foi. Même si l'équité n'est pas considérée comme une source de droit<sup>440</sup>, la jurisprudence s'y est souvent référé, par exemple pour justifier l'existence des obligations d'information (cf. supra) ou bien les obligations de sécurité (Cf. infra), via une interprétation volontariste du contrat, un véritable « forçage »<sup>441</sup> du contrat, selon la formule très célèbre de Jossierand.

**270. Conception de la bonne foi dans l'exécution du contrat.** – La bonne foi dans l'exécution du contrat, qu'elle repose sur l'article 1104 ou qu'elle résulte de l'équité de l'article 1194 du Code civil connaît aujourd'hui un regain très important ainsi que l'illustrent plusieurs décisions récentes.

Certains auteurs soulignent plus particulièrement l'intensité de cette exigence, exigence que certains auteurs n'hésitent pas à transformer en obligation<sup>442</sup>, *obligation de loyauté* ou *obligation de bonne foi*, alors même que cette « obligation » de loyauté ne peut trouver à exécution. Il s'agit plutôt d'une directive d'interprétation du contrat ou de comportement des parties, qui peut aller jusqu'à considérer que telle obligation doit, ou aurait dû, être exécutée de telle manière, voire la création d'obligation, via une interprétation sinon volontariste du contrat, du moins fondée sur l'attente légitime du contrat, sur l'existence d'*obligations inhérentes* au contrat, sur le rejet de comportements opportunistes.

C'est d'ailleurs tout le sens des divergences d'opinion marquées en doctrine.

<sup>437</sup> Ph. Jacques, *Regards sur l'article 1135 du Code civil*, Dalloz, 2005, C. Mouly, *L'article 1135 du Code civil*, Litec, 2005.

<sup>438</sup> Cf. Cass. com. 9 janv. 2001 (2 arrêts), *JCP éd.*, E, 2001, p. 1337, note L. Leveneur.

<sup>439</sup> Cf. C. Albigès, *De l'équité en droit privé*, LGDJ 1998.

<sup>440</sup> Cf. Cass. soc. 4 déc. 1996, *Bull. civ.* V, n°421, *JCP* 1997, I, 4064, note L. Cadet, *RTD civ.* 1998, p. 221, obs. N. Molfessis.

<sup>441</sup> Cf. L. Jossierand, note sous Lyon, 7 déc. 1928, *DP* 1929, 2, 17, adde L. Leveneur, « Le forçage du contrat », *Dr. & patr.* 1998, n°58, p. 69.

<sup>442</sup> « *obligation de se soucier de la situation de l'autre partie* » (Ph. Le Tourneau, *La bonne foi*, *Rep. Civ. Dalloz*, 1995, n°44 ; C. Thibierge-Guelfucci, « Libres propos sur la transformation du droit des contrats », *RTD civ.* 1997.357.

Pour les plus convaincus par l'exigence de moralité que l'article 1104 imposerait, il en résulterait même un *devoir de sacrifice* de ses propres intérêts au profit de son cocontractant<sup>443</sup> selon la formule, elle aussi très célèbre, de Demogue. Ces manifestations jurisprudentielles révéleraient, écrit-on parfois, le souci de protéger l'une des parties, celle réputée la plus faible, en raison du déséquilibre né de la différence de puissance économique des contractants<sup>444</sup> ou en raison d'un appel à l'équité, voire au contrat moral<sup>445</sup>, en tout cas dans une considération sociale du contrat.

D'autres y décèlent surtout une consolidation de la force obligatoire du contrat. Respecter le contrat comme loi des parties est inutile si le contrat ne reflète pas l'intérêt des contractants : le contrat fait la loi des parties, c'est entendu, mais ce n'est pas une « loi » d'airain. La formule indique simplement que le contrat est obligatoire. Or, cette obligatoirement suppose que les parties y trouvent un intérêt partagé et donc que *chacune* des parties exécutent le contrat de bonne foi, – la bonne foi pouvant aller d'une considération élémentaire, c'est-à-dire conforme aux usages, à ce qui est raisonnablement et ordinairement attendu, jusqu'à une considération sacrificielle, selon l'interprétation choisie. Il n'y a donc pas opposition mais complémentarité, entre l'article 1103, et son caractère obligatoire, et l'article 1104.

Pour être plus précis on peut formuler quelques remarques.

En premier cette considération de la bonne foi comme imposant quelque chose relevant d'un comportement *positif* n'est pas universelle. Dans la tradition juridique anglaise, par exemple, exécuter le contrat de bonne foi, c'est l'exécuter à la lettre, c'est-à-dire en respectant l'intention des parties, dont la recherche prend, dans les litiges contractuels, une place considérable. Par conséquent est de mauvaise foi celui qui prétend que le contrat devrait s'exécuter d'une manière qui étend ou restreint la portée du contrat. L'exact contraire de la présentation française.

Ce mouvement s'effectue, ensuite, au sujet des contrats les plus importants, les contrats d'affaires, les contrats relationnels<sup>446</sup>. Sans doute, l'exigence pèse sur tous les contractants y compris la partie faible d'un contrat, le distributeur<sup>447</sup>, le salarié<sup>448</sup>, le consommateur, ce qui réduit considérablement la portée de la conception plus haut envisagée. Elle concerne tous les contrats, toutes les

---

<sup>443</sup> Le contrat étant un « *haut lieu de sociabilité et d'amitié où chacune des parties tâche de rendre justice à l'autre* », (...) "*la bonne foi de l'article 1134 c'est la bonne volonté, la loyauté, le souci de se dépenser au profit de son cocontractant, de collaborer avec lui, de lui faciliter la tâche, en un mot de l'aimer comme un frère* » (A. Sériaux, *Droit des obligations*, Puf, coll. « Dr. fond. », n°55). « *Aidez-vous les uns les autres* » (D. Mazeaud, « Rapport de synthèse au 94ème congrès des notaires », in *Le contrat, liberté contractuelle et sécurité juridique*, Defrénois 1998, art. 36874.

<sup>444</sup> Cf. par exemple, G. Virassamy, *Les contrats de dépendance*, LGDJ, 1986.

<sup>445</sup> Cf. S. Darmaïn, *Le contrat moral, contribution à l'étude de la règle morale dans les obligations civiles*, LGDJ, 1999, n°117s.

<sup>446</sup> Et V. supra, n°55 s., pour une présentation et une justification.

<sup>447</sup> Cf. Paris, 19 janv. 2001, *RTD civ.* 2001, p. 360, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>448</sup> Cf. Cas. Soc. 6 févr. 2001, *JCP éd. E*, 2001, p. 1194, note C. Puigelier, *RTD civ.* 2001, p. 880, obs. J. Mestre et B. Fages, *Cass. soc. Bull. civ. V*, n°159.

conventions, mais révèle toute son ampleur dans les contrats d'affaires, elle s'envisage, non seulement lors de l'exécution du contrat mais également au stade de sa formation<sup>449</sup> et de son extinction.

Selon une première façon de raisonner, la loyauté, la bonne foi permettent alors l'émergence de solutions nouvelles de nature à contrebalancer la traditionnelle plénitude de l'article 1103 du Code civil, elle-même reposant sur le mythique principe d'autonomie de la volonté. A la conception individualiste du contrat fondée sur l'article 1104 se substituerait une conception solidariste<sup>450</sup> appuyée sur l'article 1104 et l'article 1194 que Demogue avait mis en valeur au début du XXème siècle<sup>451</sup> et qui est d'ailleurs moins en rupture avec l'article 1103 que l'on pourrait le penser. L'article 1104 n'est pas en concurrence avec l'article 1103, en ce sens qu'il faudrait arbitrer, systématiquement entre l'application de l'un ou de l'autre ; tout au contraire il le complète harmonieusement en formant un seul bloc<sup>452</sup>.

Ce deuxième point de vue suppose une conception davantage fondée sur une conception économique du contrat. La conception solidariste souffre d'une part d'une mauvaise compréhension du terme « solidarisme » contractuel, trop souvent confondue avec la logique d'une justice contractuelle sociale et d'autre part et surtout, d'une appréciation trop centrée sur les convergences contractuelles des parties au contrat, omettant les points de divergence, que l'analyse économique du contrat souligne, par exemple avec la théorie de l'agence ou de l'inexécution efficace.

Une conception *utilitariste* du contrat peut également permettre un dépassement de la conception individualiste, comprenant une part de solidarité : dans un contrat, il s'agit moins d'aider son contractant que de favoriser l'exécution la plus efficace possible du contrat, tenant compte non seulement des intérêts de son contractant mais aussi des siens propres et peut-être d'intérêts externes au contrat. Pothier l'écrivait déjà, bien avant le Code civil : « *s'obliger à faire quelque chose, c'est s'obliger à le faire utilement* »<sup>453</sup>.

L'objet est alors de contrôler le comportement du contractant<sup>454</sup> à travers une norme de comportement qui s'exprime à travers la logique de bonne foi ou de loyauté. A bien des égards, il est impossible de définir juridiquement ce qu'est la bonne foi et donc ce qu'est un comportement de bonne comme il est impossible de déterminer ce qu'est un comportement prudent ou diligent (au sens de l'article 1241 du Code civil). Est de bonne foi celui qui n'agit pas de mauvaise

<sup>449</sup> J. Mestre, obs. in *RTD civ.* 1989.738.

<sup>450</sup> Cf. Ch. Jamin, « Révision et intangibilité du contrat ou la double philosophie de l'article 1134 du Code civil », in *Que reste-t-il de l'intangibilité du contrat, Dr. & Patr.* 1998/4, p.46.

<sup>451</sup> Cf. R. Demogue, *Traité des obligations en général*, T. IV, 1931, n°3 s : : « *les contractants forment une sorte de microcosme. C'est une petite société où chacun doit travailler dans un but commun qui est la somme des buts individuels poursuivis par chacun, absolument comme la société civile ou commerciale. Alors l'opposition entre le droit du créancier et l'intérêt du débiteur tend à se substituer à une certaine union* ».

<sup>452</sup> Sur le solidarisme contractuel, cf. supra, n°66.

<sup>453</sup> Pothier, *De la vente*, 1825, n°202, cité par Y. Picod, *L'obligation de coopération dans l'exécution du contrat*, préc.

<sup>454</sup> Cf. B. Fages, *Le comportement du contractant*, PUAM, 1997.

foi, est loyal celui qui n'agit pas de manière déloyale, expressions tautologiques qui permettent cependant de considérer que c'est bien un standard de comportement qui est recherché, justifiant la recherche et l'application du fondement de la règle. Par conséquent il ne peut exister, et heureusement, d'*obligation de loyauté*, ou de *bonne foi*, pas plus que d'être gentil, aimable, etc. exigences qui relèvent de la morale, mais, juridiquement, celui qui se comporte de manière déloyale, de mauvaise foi, brutale, grossière, etc., *peut* être sanctionné, par exemple sur le fondement des articles 1104, 1194 voire 1241 du Code civil.

## B. – Quelques développements de la bonne foi dans les contrats

### 1. Fonction « régulatrice » de la bonne foi

**271. Exigence de loyauté, cohérence contractuelle.** – L'exigence de bonne foi ou de loyauté contractuelle s'exprime alors de manière fort diverse : est déloyal celui qui manifeste un comportement contraire à la probité<sup>455</sup>, celui qui utilise déloyalement les dispositions du contrat<sup>456</sup>. Dans cette hypothèse, la loyauté s'apprécie à l'égard d'un comportement « raisonnable » d'une partie<sup>457</sup>, notion que l'on retrouve systématiquement dans les contrats anglais ou américains (clause de *best efforts*, de *reasonable care*, de *due diligence*, de *good faith*, etc.).

Plus subtile est l'appréciation de la loyauté, ou de la déloyauté dans l'interprétation des conditions d'exécution du contrat, à travers le principe de cohérence contractuelle<sup>458</sup>, déjà rencontré, qui interdit de se contredire au détriment d'autrui<sup>459</sup>, dans la logique de l'institution de droit des contrats internationaux de l'*estoppel*, de telle manière que lorsqu'un comportement est généralement adopté par une partie au contrat, elle devient attendue par l'autre de sorte qu'un brusque changement de comportement peut devenir dommageable, abusif<sup>460</sup>.

<sup>455</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 juin 1998, *Bull. civ. I*, n°207, *RTD civ.* 1999, p. 392, obs. J. Mestre : mandataire qui « omet » de restituer à ses mandants une ristourne obtenue ; Cass. civ. 2<sup>ème</sup>, 12 mai 2005, *RTD civ.* 2005, p. 593, obs. J. Mestre et B. Fages : honoraires excessifs demandés par un avocat, largement supérieurs au travail nécessaire.

<sup>456</sup> Cass. soc. 18 mai 1999, *Bull. civ. V*, n°219 (pour une clause de mobilité), Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 7 févr. 2006, *D.* 2006, p. 1796, note A. Penneau, pour une rente viagère (utilisation d'une faculté du contrat permettant de convertir la rente en une obligation de soins... face à une crédièrnière handicapée).

<sup>457</sup> G. Khairallah, « Le « raisonnable » en droit privé français, développements récents », *RTD civ.* 1984, p. 439.

<sup>458</sup> Cf. D. Houtcieff, *Le principe de cohérence contractuelle*, PUAM 2001.

<sup>459</sup> Cf. M. Béhar-Touchais (dir.), *L'interdiction de se contredire au détriment d'autrui*, Economica, 2001.

<sup>460</sup> Pour une rare mais récente illustration : Cass. com., 8 mars 2005, *Bull. civ. IV*, n° 44, *D.* 2005, p. 883, obs. X. Delpech, *RTD civ.* 2005 p. 391, obs. J. Mestre et B. Fages : un compte courant ouvert par une société auprès d'une banque était subdivisé en deux sous-comptes avec deux numéros distincts mais assortis d'une clause d'unité de compte. La banque faisait fonctionner les sous-comptes comme des comptes indépendants puis s'était prévalu de la clause

Plus inventif encore est la considération des éventuels effets excessifs du contrat. Ainsi en serait-il d'un créancier qui réclamerait l'exécution d'une obligation conduisant à un résultat contraire à ce que l'on pourrait considérer comme raisonnable, à un résultat disproportionné dans le fameux arrêt *Macron* en 1997<sup>461</sup>.

**272. Bonne foi et abus de droit.** – La notion d'abus de droit<sup>462</sup>, enfin, qui trouve ses fondements dans le droit de la responsabilité civile délictuelle, est aujourd'hui largement utilisée en droit des contrats. Elle reprend à son compte dans certains de ses aspects les développements de la bonne foi : abuser d'un droit c'est l'exercer de façon disproportionnée, de façon incorrecte, de façon déloyale ; c'est ainsi que la jurisprudence fonde la sanction du droit de mettre fin à des pourparlers (Cf., supra), mais aussi de mettre fin à un contrat (cf. infra) ou bien encore de mettre en œuvre une clause d'agrément à la circulation d'un contrat (cf. infra).

**273. Paralysie de mécanismes contractuels : limites et excès de la bonne foi ?** –

Le recours à la bonne foi n'est cependant par une panacée. L'article 1104 du Code civil impose moins l'exécution de bonne foi, suggérant une norme hypothétique de comportement, que la sanction de la mauvaise foi, de la déloyauté contractuelle. Aussi, la Cour de cassation a-t-elle bornée l'application de la règle. Ainsi, la cour de cassation, dans un très surprenant arrêt, indiquait que le recours à l'ancien article 1134, al. 3 du Code civil n'était possible que pour autant qu'existe un lien contractuel entre les parties<sup>463</sup>, elle ne fait pas obstacle à l'augmentation de ses prix par un fournisseur (cf. supra, s'agissant des suites de la question de l'indétermination du prix dans les contrats)<sup>464</sup> et, surtout, ne constitue pas le moyen d'obtenir, par d'autres voies, ce que les règles juridiques ne lui permettent pas.

La jurisprudence sur les causes de la rupture d'un contrat d'affaires en est ainsi l'illustration. La Cour de cassation contrôle depuis longtemps, les conditions de

---

d'unité de compte pour refuser d'exécuter des ordres relatifs à l'un des sous-comptes. Estimant que le refus d'exécution de ces ordres de virement lui a été préjudiciable, la société cliente demandait réparation. L'arrêt d'appel qui la déboutait est cassé sous le visa de l'article 1134, alinéa 3, du code civil : « *en dépit de la signature d'une convention d'unité de compte, la banque, qui, en faisant fonctionner les comptes litigieux comme des comptes indépendants, avait adopté un comportement incompatible avec l'application de la convention litigieuse, dont elle a revendiqué ensuite le bénéfice, avait manqué à son obligation de l'exécuter de bonne foi, la Cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations* ». Mais inversement, quoique moins convaincant : Cass. com. 28 sept. 2004, *RTD civ.* 2004, p. 129, obs. J. Mestre.

<sup>461</sup> Cass. com. 17 juin 1997, *JCP* éd. E., 1997, II, 1007, note D. Legeais ; *Defrénois*, 1997, art. 36703, p.1424, obs. L. Aynès.

<sup>462</sup> Cf. Ph. Stoffel-Munck, *L'abus de droit dans les contrats ; Essai d'une théorie*, LGDJ, 2000.

<sup>463</sup> Cass. Civ. 3<sup>e</sup>. 14 sept. 2005, *JCP*, II, 10173, note G. Loiseau, *D.* 2005, p. 761, note D. Mazeaud : « *l'obligation de bonne foi suppose l'existence de liens contractuels* ».

<sup>464</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 30 juin 2004, *D.* 2005, p. 1828, note D. Mazeaud, *contrats conc. consomm.* 2004, n°151, obs. L. Leveneur, *RTD civ.* 2005, p. 126, obs. J. Mestre et B. Fages (augmentation de 150% du prix de la location d'un coffre-fort).

la rupture du contrat via la notion d'abus du droit de mettre fin à un contrat ou de faire obstacle à son renouvellement (cf. infra), mais sans considérer cependant que cette éventuelle déloyauté conduise son auteur à subir des sujétions contractuelles plus intenses, comme l'exécution d'une obligation, à sa charge, de permettre la reconversion de son partenaire<sup>465</sup>.

**274. Substance et prérogatives contractuelles.** – L'arrêt *Les Maréchaux*<sup>466</sup> a, en outre, proposé une limite supplémentaire à l'application de l'article 1134 du Code civil décidant que « *si la règle selon laquelle les conventions doivent être exécutées de bonne foi permet au juge de sanctionner l'usage déloyal d'une prérogative contractuelle, elle ne l'autorise pas à porter atteinte à la substance même des droits et obligations légalement convenus entre les parties* » pour censurer un arrêt d'appel qui avait constaté la mauvaise foi du créancier pour en déduire qu'il « *ne peut, sans manquer à la bonne foi, se prétendre créancier* ». Si l'on suit cette distinction, purement prétorienne<sup>467</sup> seules des prérogatives contractuelles pourraient, ainsi être contrôlées par le recours à bonne foi, comme l'exercice d'une clause résolutoire, d'une clause pénale par exemple, mais point ce qui touche à la substance du droit ou de l'obligation.

Ce que l'on désigne comme des « *prérogatives contractuelles* »<sup>468</sup> correspond à des pouvoirs unilatéraux reconnus à l'une des parties, qu'ils résultent du contrat lui-même ou du droit supplétif. Par exemple une faculté de résiliation du contrat peut ou non être utilisée, celle-ci dépendant de la volonté de celui qui dispose de cette prérogative, il peut donc exercer cette prérogative de manière abusive ou déloyale et la prérogative est ainsi susceptible d'être contrôlée à l'aune du standard de la bonne foi. La « *substance* » contractuelle en revanche est l'opération elle-même, l'objet du contrat ou d'une clause, qui par hypothèse est un résultat attendu, étanche à la question de la bonne foi. Un prix à payer, un transfert de propriété, une garantie, par exemple n'est pas exercée de bonne foi ou de mauvaise foi : la critique d'un tel effet repose sur d'autres éléments (validité de la clause, de l'obligation, etc.)

## 2. Fonction « créatrice » de la bonne foi

**275. Obligations de renseignement, Obligations de coopération. Transparence contractuelle.** – Le développement des obligations de renseignement est,

<sup>465</sup> Cass. com., 6 mai 2002, *Bull. civ.*, IV, n° 81 ; *JCP* 2002, éd. G, II, 10146, note Ph. Stoeffel-Munck ; *Contr. conc. consom.* 2002, comm. 134, obs. L. Leveneur ; *D.* 2002, somm. p. 2842, obs. D. Mazeaud ; J.-L. Respaud, « Préavis, assistance et reconversion du distributeur évincé », *Cah. dr. entr.* 2002/5, p. 19.

<sup>466</sup> Cass. com. 10 juill. 2007, *JCP* 2007, II, 10154, note D. Houtcieff, éd. E, 2394, note D. Mainguy et J.-L. Respaud.

<sup>467</sup> Ph. Malaurie, L. Aynès et Ph. Stoffel-Munck, *Les obligations*, Defrénois, 2003, n°764 : « *il conviendrait de limiter l'application de cette notion aux prérogatives du créancier accessoires au droit de créance lui-même (résolution, résiliation, non-renouvellement, agrément, ...), lequel ne devrait jamais être affecté par elle : si l'on peut reprocher au créancier d'être créancier, on ouvre la voie à une révision générale de tous les contrats* ».

<sup>468</sup> Cf. L. Molina, *Les prérogatives contractuelles*, LGDJ 2023.

d'abord, l'illustration de l'irruption de la bonne foi.

Ces obligations ne sont pas systématiquement prévues par les parties, c'est même assez rare, sinon des obligations périphériques d'information (par exemple, dans une clause de force majeure, l'obligation d'information qui serait stipulée, pour celui qui subit un événement de force majeure, de informer l'autre partie pour déclencher la suspension du contrat).

L'identification de ces obligations est apparue par une interprétation volontariste des anciens articles 1134, al. 3 et 1135 du Code civil, dans une considération d'une foi se déclinant de manière opérationnelle en obligation d'information ou comme une *suite* nécessaire d'un contrat. La généralisation ensuite de ces obligations, voire leur durcissement dans certains domaines, de telle manière que le législateur les reprend parfois à son compte, montre que l'existence de ces obligations correspondait à un besoin tangible, et non à une sorte de caprice judiciaire.

L'obligation est due essentiellement par les professionnels : assureur, médecin, banquier, fabricant, vendeur, transporteur, etc., qui doivent expliquer, informer et conseiller leur client sur les conditions d'exécution du contrat, sur les risques inhérents à ce contrat.

Cette obligation d'information se double, alors, d'une obligation de se renseigner : se renseigner pour mieux renseigner.

Pour autant la généralité de cette obligation ne doit masquer son caractère relatif et contingent : sa nature et son intensité dépendent des contrats et des situations contractuelles en cause.

L'obligation de renseignement se renforce, ainsi, en obligation de conseil surtout lorsque le professionnel est face à un profane (un consommateur surtout) c'est-à-dire sur l'opportunité du choix de tel type de chose ou de service, par exemple en matière d'assurance<sup>469</sup> ou d'opération de banque, voire une obligation de mise en garde, lorsque la chose est dangereuse, par exemple en matière bancaire ou d'investissement<sup>470</sup>. L'obligation d'information est en général plus lourde lorsque son débiteur est un professionnel<sup>471</sup>. En revanche, lorsque le débiteur d'information est lui-même un professionnel, et notamment un professionnel « averti », l'obligation est moins importante, voire disparaît. Par exemple, l'obligation de mise en garde du banquier cesse face à un opérateur défini comme un « professionnel averti »<sup>472</sup>.

Il en est résulté le développement d'obligations de coopération qui obligent les parties à coopérer pour assurer l'exécution du contrat. Ainsi, le professionnel doit renseigner son contractant mais ce dernier s'il est lui-même un

<sup>469</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 30 mai 2006, n° 14-02275.

<sup>470</sup> Cass. com. 24 juin 2008, n° 06-21798.

<sup>471</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 7 févr. 2006, n° 03-17642 (obligation d'information d'une agence de voyage sur les conditions de son exécution, par exemple s'agissant des conditions d'entrée sur un territoire étranger).

<sup>472</sup> Cass. com., 26 mars 2002, n° 99-13.810, Cass. 1<sup>re</sup> civ., 12 juill. 2005, n° 03-10.770, Cass. com., 8 janv. 2008, n° 06-17.659, Cass. com., 7 avr. 2009, n° 08-12.192, JCP G 2009, 77, note J. Lasserre Capdeville, Cass. com., 18 janv. 2017, n° 15-17.719. Pour un assureur : Cass. 2<sup>e</sup> civ., 17 janv. 2019, n° 17-31408,

professionnel doit également fournir des renseignements pour permettre à son partenaire d'exécuter correctement ses obligations<sup>473</sup>, faciliter la possibilité pour son cocontractant d'exécuter ses prestations<sup>474</sup>, voire de renégocier le contrat en cas de changement des circonstances économiques.

**276. Obligation de sécurité.** De la même manière, la jurisprudence a identifié une obligation de sécurité, sur le fondement de l'ancien article 1135 (art. 1194). L'idée générale est que lorsqu'un contractant s'engage à faire quelque chose (transporter, restaurer, loger, etc.), il s'engage à faire ce quelque chose *en toute sécurité*. Le transporteur de personnes, par exemple, ne s'engage pas simplement à transporter une personne d'un point A à un point B dans les conditions définies dans le contrat (horaires, qualité du moyen de transport, etc.) mais à la transporter *en toute sécurité*, de telle manière que si cette personne transportée subit un dommage corporel, ce dernier est considéré comme résultant de la mauvaise exécution de cette obligation de sécurité, accessoire à l'obligation à laquelle elle s'adjoint.

L'« invention » de cette obligation remonte à 1911<sup>475</sup> dans une affaire dans laquelle un passager avait pris un billet sur un paquebot reliant Tunis à Bône l'autorisant à se tenir dans un pont inférieur à côté des marchandises. Blessé au pied par la chute d'un tonneau, il avait engagé une action en responsabilité contre l'exploitant du navire, lequel invoquait son absence de faute sur le fondement de la responsabilité délictuelle. Pour la Cour de cassation, « l'exécution du contrat de transport emporte pour le transporteur l'obligation de conduire le voyageur sain et sauf à destination ». La Cour de cassation n'emploie pas les termes « obligation de sécurité » mais celle d'exécution *saine et sauve*. Par ailleurs, la Cour de cassation considérait cette obligation comme une obligation de résultat, en termes d'intensité (cf. infra), de sorte que seul un événement de force majeure pouvait exonérer de débiteur de l'obligation de sécurité. Elle a été ensuite découverte dans toute sorte de contrats de prestation de services, voire de vente, un temps.

L'une des difficultés associées à cette obligation, outre la question de la mesure de son intensité, de sa preuve ou des moyens de s'en exonérer, repose sur le fait qu'elle intègre dans le droit des contrats et donc dans le domaine de la responsabilité contractuelle, la réparation de dommages corporels. Or une longue critique de cette incorporation, que résumé parfaitement la formule célèbre de Carbonnier<sup>476</sup> selon laquelle « *c'est artificiel que de faire entrer la-dedans [le contrat] des bras cassés et des morts d'hommes ; les tragédies et les larmes sont de la compétence de l'article 1382 [art. 1240]* », aboutit à la

<sup>473</sup> Cf. Cass. com. 11 juin 1996, *Bull. civ. I*, n°245, Defrénois, 1996, p. 1007, obs. D. Mazeaud, *RTD civ.* 1997, p. 425, obs. J. Mestre : obligation d'une société d'exploitation du chauffage d'un immeuble et de fourniture d'eau chaude d'informer ses clients de toute possibilité de modification favorable des tarifs de Gaz de France.

<sup>474</sup> Paris, 19 juin 1990, *D.* 1991, p. 515, note Y. Picod et sur pourvoi : Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 17 juill. 1992, *Bull. civ. III*, n°254.

<sup>475</sup> Cass. civ. 21 nov. 1911, *S.* 1912, I, 73, note G. Lyon-Caen, *DP* 1913, I, 249, note Sarrat.

<sup>476</sup> J. Carbonnier, *Droit civil, t. 4 ? les obligations*, Puf, 20<sup>ème</sup> éd., 1996, n° 295.

proposition de l'avant-projet de réforme du droit de la responsabilité civile (art. 1233-1) de 2017 selon lequel « *les préjudices résultant d'un dommage corporel sont réparés sur le fondement des règles de la responsabilité extracontractuelle alors même qu'ils seraient causés à l'occasion de l'exécution d'un contrat* ».

**277. Efficacité contractuelle et obligation de renégocier un contrat.** – On retrouve enfin l'exigence de loyauté dans des formes déclinées, dans lesquelles l'exigence d'exécution de bonne foi s'est transformée, en des obligations précises et, alors beaucoup plus intéressantes, hypothèse que l'on rattacher à l'exigence de cohérence contractuelle.

Ainsi, en droit du travail, la Cour de cassation a retenu l'existence, sur le fondement de l'ancien article 1134, al. 1<sup>er</sup>, d'une obligation pour l'employeur d'assurer le reclassement d'un salarié<sup>477</sup> ou l'adaptation d'un salarié à l'évolution de son emploi<sup>478</sup>.

Plusieurs affaires devenues célèbres ont en outre été l'occasion de mesurer l'utilité de l'exigence, imposant une forme d'efficacité contractuelle qui valide le fondement de la bonne foi en termes d'utilité contractuelle.

Les deux premières affaires, l'arrêt *Huard*<sup>479</sup> et l'arrêt *Chevassus-Marche*<sup>480</sup> sont emblématiques de cette évolution, en raison des interprétations multiples qui leur ont été apportées, sur le terrain de l'exigence déclinée de bonne foi en obligation tangible ou sur celui des prémisses d'un changement de jurisprudence en matière d'imprévision.

L'un comme l'autre de ces arrêts sanctionnait, sur le fondement de l'ancien article 1134, al 3 du Code civil (C. com., art. L .134-4 pour le second arrêt qui est la reproduction du premier).

Dans la première affaire, un fournisseur de produits pétroliers vendait de l'essence via des contrats d'approvisionnement exclusif avec des « pompistes de marque » dont M. Huard, mais aussi via un réseau de distributeurs-mandataires (afin de proposer des prix aux consommateurs plus réactifs face à la concurrence de la grande distribution). Or, les prix proposés aux consommateurs via le réseau de mandataires étaient plus bas que les prix de vente au pompiste de marque. L'ancien article 1134, al. 3 du Code civil y était utilisé au support d'une analyse économique, tirée de règles du droit de la concurrence (aujourd'hui obsolètes et largement modifiées) permettant de comparer les conditions contractuelles, discriminatoires, existants entre deux façons de distribuer ses marchandises et de vérifier si l'une n'est pas préjudiciable à l'autre, et ainsi de ne pas lui permettre de réaliser l'objectif économique du contrat, revendre les produits fournis à un prix compétitif.

Dans le second, une entreprise du secteur alimentaire avait conclu un contrat

<sup>477</sup> Cass. soc. 25 février 1992, *D.*1992.320, note M. Défossez.

<sup>478</sup> Cass. soc. 8 avril 1992, *JCP* éd. E. 1992, II, 360, note J. Savatier.

<sup>479</sup> Cass. com. 3 nov. 1992, *Bull. civ.* IV, n°338, *JCP* 1993, II, 22164, note G. Virassamy, *RTD civ.* 1993, 124, obs. J. Mestre.

<sup>480</sup> Cass. com. 24 nov. 1998, *Bull. civ.* IV, n°277, *JCP* 1999, I, 143, n°6, obs. Ch. Jamin, II, 12210, note Y. Picod, *Deffrénois*, art. 36953, p.371, obs. D. Mazeaud, *Contr. conc. consom.* 1999, n°56, obs. M. Malaurie-Vignal, *RTD civ.* 1999, p. 98, obs. J. Mestre.

d'agence commerciale pour l'Océan Indien. L'agent commercial, M. Chevassus-Marche, invoquait la rupture du contrat du fait de l'inexécution de ses obligations par le mandant qui avait créé une division « export » dans son entreprise permettant, sur son secteur, à des acheteurs de s'approvisionner à des conditions plus favorables que par le truchement de l'agent. L'arrêt reprochait à l'arrêt d'appel ne n'avoir pas « recherché si, informées des difficultés de (l'agent) en raison des ventes parallèles de produits venant des centrales d'achats qui s'approvisionnaient en métropole, les sociétés ont pris des mesures concrètes pour permettre à leur mandataire de pratiquer des prix concurrentiels, proches de ceux des mêmes produits vendus dans le cadre de ces ventes parallèles et de la mettre ainsi en mesure d'exercer son mandat ».

On peut analyser ces arrêts comme imposant une exécution utile, efficace, du contrat, pour permettre à son contractant de pratiquer des prix concurrentiels, voire une renégociation du contrat.

Plus que la bonne foi imposée, c'était cependant la mauvaise foi, la déloyauté qui était sanctionnée, le comportement opportuniste.

Une troisième affaire<sup>481</sup> mettait en scène une situation un peu différente. Une société avait obtenu, par un contrat de sous-concession d'une durée de dix ans, l'exploitation d'un restaurant à caractère social et d'entreprises, moyennant le paiement d'un loyer annuel au concessionnaire initial, une association, et une redevance au concédant, une commune. Les circonstances économiques ayant été modifiées, la société exploitante avait cessé d'exécuter le contrat et demandait la résiliation du contrat sur ce fondement, que la Cour de cassation refusait cependant : car la société exploitante « mettait en cause le déséquilibre financier existant dès la conclusion du contrat et non le refus injustifié de la commune et de (l'association) de prendre en compte une modification imprévue des circonstances économiques et ainsi de renégocier les modalités du sous-traité au mépris de leur obligation de loyauté et d'exécution de bonne foi » et ajoutait qu'elle « ne pouvait fonder son retrait brutal et unilatéral sur le déséquilibre structurel du contrat que, par sa négligence ou son imprudence, elle n'avait pas su apprécier ». Or, cette solution ne rejette pas par principe, tout au contraire, l'existence d'une obligation de renégocier le contrat, tout en constatant que les conditions n'étaient pas réunies (Et cf. infra, s'agissant de la thèse de l'imprévision).

Enfin, dans l'affaire *Soffimat*<sup>482</sup> la Cour de cassation avait décidé que, s'agissant de l'exécution d'un contrat de maintenance d'une centrale, le juge, en ordonnant l'exécution par le prestataire de cette obligation « sans rechercher, comme elle y était invitée, si l'évolution des circonstances économiques et notamment l'augmentation du coût des matières premières et des métaux depuis 2006 et leur incidence sur celui des pièces de rechange, n'avait pas eu pour effet, compte tenu du montant de la redevance payée par la société SEC, de

<sup>481</sup> Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 mars 2004, RDC 2004/3, p. 642, obs. D. Mazeaud, D. 2004, p.1754, note D. Mazeaud, RTD civ. 2004, p. 290, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>482</sup> Cass. com. 29 juin 2010, n° 09-67.369, D. 2010, p. 2481, note D. Mazeaud, p. 2485, note Th. Géénicon, JCP G 2020, 1056, note T. Favario, RTDciv. 2010, p. 782, obs. J. Mestre et B. Fages, RDC 2011, p. 34, obs. E. Savaux.

*déséquilibrer l'économie générale du contrat tel que voulu par les parties lors de sa signature en décembre 1998 et de priver de toute contrepartie réelle l'engagement souscrit par la société Soffimat (...), la cour d'appel a privé sa décision de base légale* ». Rendu au visa de l'ancien article 1131 du Code civil, l'arrêt inclinait vers l'idée que le changement de circonstances économiques pouvait priver de contrepartie les obligations de l'une des parties à un contrat, sauf à renégocier ce contrat.

**278. Protection des droits de l'homme et de l'environnement.** Plus récemment, d'autres suggestions contactuelles peuvent être imposées sur le fondement de l'ancien article 1135 du Code civil que les obligations de renseignement ou de sécurité<sup>483</sup>. C'est le cas, par exemple de la protection des droits de l'homme comme conséquence que les usages ou l'équité imposent, ne serait-ce que parce que pululent aujourd'hui, sous forme de charters « éthiques » ou RSE (responsabilité sociétale de l'entreprise, ou responsabilité sociétale et environnementale), de sorte qu'on pourrait considérer que se constituent des « usages » éthiques en ce sens, soit en matière de respect des droits humains<sup>484</sup> que de protection de l'environnement<sup>485</sup>.

### III. – L'adaptation du contrat aux changements de circonstances économiques : la question dite de l'imprévision

**279. Arrêt Canal de Craponne : Rejet d'une révision du contrat pour imprévision.** – La question de savoir si le juge peut intervenir dans le contrat en cas de modification des conditions économiques d'exécution du contrat emportant un déséquilibre dans ce contrat a toujours posé difficultés alors que les parties n'avaient pas prévu cette évolution. C'est le problème classique de la révision du contrat pour imprévision, refusée pour les contrats de droit privé depuis l'arrêt *Canal de Craponne* de 1876<sup>486</sup> et qui a fait l'objet de larges débats<sup>487</sup>.

Depuis l'article 1195 du Code civil propose un mécanisme permettant de traiter

<sup>483</sup> Cf. Soc. 18 oct. 2006, n° 04-48612, RDC 2007, p. 714, note Y.-M. Laithier, D. 2007 p. 695, note J. Mouly, obligation de sécurité dans le contrat de travail.

<sup>484</sup> Comp. C. consom., art. L. 113-1 qui impose à un fournisseur ou un distributeur d'apporter, sur la demande d'un consommateur, les informations sur la conformité des produits ou services avec les obligations internationales en matière de droit humain.

<sup>485</sup> Comp. M. Fabre-Magnan, « Nouvel agenda pour la justice sociale et droit des contrats », Mélanges J. Mestre, LGDJ, 1019, « What is a Modern Law Contract for a New Manifesto for Social Justice in European Contract Law », *European Review of Contract Law*, 2017, p. 376.

<sup>486</sup> Cass. civ. 6 mars 1876, DP 1876, 1, 193, note A. Giboulot, *Grands arrêts*, n°163 : « Dans aucun cas, il n'appartient aux tribunaux quelque équitable que puisse leur paraître leur décision, de prendre en considération le temps et les circonstances pour modifier les conventions des parties et substituer des clauses nouvelles à celles qui ont été librement acceptées par les parties ».

<sup>487</sup> Cf. not. L. Aynès, « L'imprévision en droit privé », *Rev. Jur. Comm.* 2005, p. 397, B. Fauvarque-Causson, « Le changement de circonstances », RDC 2004, p. 67 ; D. Tallon, « La révision du contrat pour imprévision au regard des enseignements récents du droit comparé », *Mélanges A. Sayag*, 1997, p. 403.

l'hypothèse d'un changement de circonstances économiques.

Plusieurs arguments militaient en faveur de la révision du contrat pour imprévision : la référence à l'équité ou la bonne foi dans l'exécution du contrat voire l'abus dans l'exécution du contrat. Plus intéressant était l'argument fondé sur le fait que le Code civil connaisse cette solution en d'autres circonstances (Cf. C. civ., art. 1244), le principe même de la force obligatoire du contrat, qui impose peut-être de ne pas s'arrêter à la prévision des parties au jour de la formation du contrat qui justifierait la présence d'une clause « *rebus sic stantibus* » (les choses restant en l'état), mais son contraire, une clause « *rebus non sic stantibus* ». Le consentement au contrat serait ainsi subordonné à la permanence de l'état de fait présent au moment de la conclusion du contrat. Cette clause est toujours considérée comme sous-entendue dans les traités internationaux. Inversement, une telle clause peut paraître divinatoire, au pire contraire à la volonté effective des parties, car le contrat réalise une emprise sur l'avenir. On ne conclurait pas « *rebus sic stantibus* » mais, au contraire, pour se prémunir contre les changements de l'état des choses, on conclut dans la pensée que les choses changeront peut-être et, précisément, pour s'assurer contre ces variations. Autre argument rejeté : la force majeure. A la différence des jurisprudences allemande ou italienne qui admettent que l'impossibilité d'exécution du contrat peut n'être pas seulement matérielle mais aussi économique, la jurisprudence française a toujours enserré dans de rigoureuses limites la notion de force majeure : la dépréciation monétaire peut rendre extrêmement onéreuse l'exécution de l'obligation, elle ne constitue pas, pour autant, un obstacle insurmontable.

Pourtant ce sont les arguments qui militent contre la révision du contrat pour imprévision qui l'emportaient. La sécurité juridique aurait commandé le maintien du prix initial et le respect du principe de la force obligatoire des contrats. L'instabilité des circonstances économiques aurait pu d'ailleurs faire l'objet d'une clause à et effet, une clause d'adaptation, une clause de *hardschip*.

Pourtant, les contrats de droit administratif sont susceptibles de révision depuis l'arrêt de principe « *Gaz de Bordeaux* » du Conseil d'Etat le 30 mars 1916<sup>488</sup>. En revanche, les contrats de droit privé connaissent une solution contraire, à la différence de nombreux droits étrangers, depuis le célèbre arrêt de principe *Canal de Craponne*. L'arrêt « *Gaz de Bordeaux* » admettait le jeu de l'imprévision dans les contrats de droit public. La Compagnie du Gaz de Bordeaux était, avant la guerre de 1914, concessionnaire de la distribution du gaz de la ville. Le contrat de concession fixait les tarifs d'abonnement. Ces tarifs avaient été établis en fonction du prix du charbon avant la guerre. La guerre entraîna une augmentation du prix du charbon telle que la Compagnie se trouva en difficulté. Elle demanda une révision à l'autorité préfectorale qui refusa en se prévalant de l'article 1134 du Code civil et du principe de la force obligatoire des contrats. Elle s'adressa, alors, au Conseil d'Etat qui fit droit à sa demande en raison, notamment, du principe de la continuité du service public qui ne peut être assurée qu'à travers une correction du contrat.

---

<sup>488</sup> S, 1916, 3, 17, note Hauriou

A l'inverse, l'arrêt de principe *Canal de Craponne* le rejetait pour les contrats de droit privé. Un propriétaire disposait sur son terrain, près de Pélissane, d'un canal d'irrigation ; les redevances dues par les propriétaires des terrains voisins irrigués par ce canal avaient été fixées, dans le contrat conclu par Adan de Craponne, en 1560, à 3 sols par carteirade (mesure ancienne de longueur), en contrepartie de l'entrepren du canal. Bien que révisé ensuite, mais faiblement, le propriétaire du canal, estimant la contrepartie insuffisante auegard du coût d'entretien du canal, et se heurtant à un refus des débiteurs, demanda la révision du contrat en justice ; les juridictions du fond admirèrent sa demande ; la Cour de cassation l'écarta, rejetant toute substitution d'une clause nouvelle à celles acceptées par les parties<sup>489</sup> : « *dans aucun cas il n'appartient aux tribunaux, quelque équitable que puisse paraître leur décision, de prendre en considération le temps et les circonstances pour modifier les conventions des parties et substituer des clauses nouvelles à celles qui ont été librement acceptées par les contractants* ».

On observera, alors, qu'il s'agissait bien de proposer au juge de réécrire en partie le contrat et d'appliquer une technique de modification d'un contrat qui n'en comportait pas. Il s'agissait donc, en l'espèce, d'une formule absolue de traitement de l'imprévision, voire de l'imprudence, contractuelle. Or, bien des hypothèses de révision du contrat pour imprévision se contentent d'une formule relative : l'identification d'une obligation de négociation, même en l'absence de prévision expresse en ce sens par les parties, en cas de changement des circonstances économiques.

En toute hypothèse, l'arrêt *Canal de Craponne* découlait de l'impossibilité de principe pour le juge de modifier un contrat, cette prérogative étant du seul ressort des contractants (cf. C. civ., art. 1193). Le juge a pour mission de trancher un litige, mission qui trouve sa limite dans ce qui ressort de la volonté des contractants : il ne peut fixer ou modifier un prix (cf. C. civ., art. 1592), modifier le contenu d'une clause claire, etc.

**280. Tempéraments légaux.** – Un certain nombre de tempéraments ont été apportés. Dans la loi, d'abord. A la suite des grandes guerres, le législateur était intervenu à plusieurs reprises pour proroger des baux, ou faire obstacle à la résiliation de contrats ou, dans le cadre de la législation économique, via une technique de blocage des prix (jusqu'en 1986 tout de même), soit dans le cadre de protection de certains contractants, comme les salariés et le mécanisme de hausse annuelle du salaire minimum, ou comme les débiteurs en difficultés ou encore dans le cadre du traitement du surendettement, soit des consommateurs (règles sur le surendettement) soit des entreprises (règles de redressement et de liquidation judiciaires des entreprises).

<sup>489</sup> Et depuis Cass. civ. 6 juin 1921, D.1921.1.73 : « *Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites et aucune considération d'équité n'autorise le juge, lorsque ces conventions sont claires et précises, à modifier, sous prétexte de les interpréter, les stipulations qu'elles renferment* » ; Cass. com. 18 janvier 1950, GP 1951, 1, 320 : « *Le juge ne saurait faire état des hausses de prix, même homologuées, pour soustraire l'un des contractants à l'accomplissement des engagements clairs et précis qu'il a librement assumés* ».

**281. Tempéraments jurisprudentiels, obligation de renégocier ?** – La question se pose surtout de savoir si la jurisprudence de droit privé peut changer sa position, ce qui suppose de modifier les termes du débat. Ce qui est en jeu est moins la question de la *révision* du contrat par le juge, faisant de ce dernier presque une partie au contrat : le juge n'a pas cette vocation. En revanche, la question de la stabilité du contrat pose une autre difficulté : les parties ont parfaitement conscience, en concluant un contrat de longue durée, que l'état contractuel, figé par le consentement, est mouvant, évolutif, ce qui pose la question de savoir si les parties ne doivent pas prendre en compte cet évolutivité du contrat : une obligation de renégociation serait ainsi latente, inhérente, au contrat de longue durée. Le juge ne serait alors plus appelé à *réviser* le contrat, dire que le prix est désormais celui-ci que telle clause est désormais celle-là, mais à constater que les parties, face à une difficulté économique ou autre, une modification des circonstances, ont exécuté ou n'ont pas exécuté cette obligation.

Une évolution en ce sens est apparue, via l'appréciation de l'exigence de bonne foi dans l'exécution des contrats ou de l'abus de droit, notamment les arrêts du 3 novembre 1992 et du 24 novembre 1998 ou de l'arrêt *Soffimat* du 29 juin 2010 (cf. supra) qui peuvent être lus comme sanctionnant un refus de renégocier un contrat alors que les circonstances économiques avaient changé. Il en résulte que l'évolution jurisprudentielle se situe sans doute moins dans un pouvoir de révision du contrat que le juge s'accorderait, contre tous les principes du droit privé des contrats, que dans la sanction, au nom de la bonne foi contractuelle, d'une obligation de renégocier inhérente au contrat en cas de déséquilibre économique trop important<sup>490</sup>.

**282. Clauses d'adaptation.** – La meilleure solution, face à cette incertitude théorique et, surtout face à la réalité pratique du risque de changement de circonstances, repose sur la gestion contractuelle de ce risque à travers des clauses *d'adaptation*. Celles-ci sont nombreuses, clauses d'indexation clauses de renégociation, clauses de suspension, clauses de force majeure, etc. Elles s'inspirent de la pratique américaine des clauses de « *hardship* » (<sup>491</sup>). Parfois, de telles clauses sont les clauses d'adaptation automatiques, par exemple une clause d'indexation, une clause d'adaptation en cas de changement de monnaie, de changement d'objet, etc. mais plus ordinaires sont les clauses imposant un changement non automatique, via une obligation de renégociation qui, comme toute négociation, n'impose pas la réussite de celle-ci<sup>492</sup>. Une clause voisine, la *MAC clause (Material Adverse Change)*<sup>493</sup> impose, souvent au stade de la négociation d'un contrat, mais adaptable à sa renégociation, la prise en compte des changements significatifs défavorables pendant le temps de la négociation.

<sup>490</sup> Cf. D. Mazeaud, note sous Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 16 mars 2004, *D.* 2004, p. 1754.

<sup>491</sup> Cf. R. Fabre, « Les clauses d'adaptation dans les contrats », *RTD civ.* 1983, p. 19.

<sup>492</sup> Cf. Cass. com. 3 oct. 2006, *D.* 2006, p. 765, note D. Mazeaud.

<sup>493</sup> Cf. A.-C. Péliissier, « La MAC clause (ou l'art d'appréhender l'adversité pendant la période de réalisation des conditions suspensives) », *RDLC* 2006, n°1081.

**283. Consécration. Article 1195 du Code civil : renégociation du contrat en cas de changement de circonstances.** Ce texte constitue indubitablement l'une des grandes nouveautés instaurées par la réforme du droit des contrats de 2016 : « *Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe* ».

La première partie de ce texte n'est que la reprise de la séquence jurisprudentielle initiée par l'affaire *Huard* et du reste, la faculté, pour un contractant, de demander de renégocier le contrat n'est pas soumise à la condition d'un changement de circonstances économiques<sup>494</sup>.

**284. Conditions de la renégociation.** L'article 1195 prévoit que la partie qui subit un changement de circonstances économiques peut demander la renégociation du contrat. Il ne s'agit cependant pas nécessairement de changement de circonstances *économiques* : mais un changement de *circonstances*, il pourrait donc s'agir d'autres circonstances qu'économiques.

**285. Validité d'une clause de non-adaptation ?** Par ailleurs elles doivent être imprévisibles au moment de la conclusion du contrat et se déclarer au moment de l'exécution du contrat, et cette formule, assez mystérieuse, affecter « *une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque* ».

Deux interprétations sont possibles. La première, la plus usuellement utilisée, consiste à considérer que le mécanisme de l'article 1195 du Code civil est supplétif et que les parties peuvent prévoir une clause faisant obstacle à sa mise en œuvre : une partie aurait ainsi *accepté d'assumer le risque* d'un éventuel changement de circonstances économiques. Pour autant, cela poserait alors la difficulté de la validité d'une clause de non-adaptation dans le contrat même qui suppose la mise en œuvre d'un « droit à la renégociation » du fait de ce texte. Or une telle clause pourrait être considéré comme une renonciation à ce droit, qui ne peut donc intervenir qu'une fois le droit né, donc pas dans le même contrat qui crée ce droit, voir une clause contraire à l'obligation essentielle du contrat (C. civ., art. 1170) ou créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties (C. civ., art. 1171, C. com., art. L. 442-1, I, 2°).

Une deuxième interprétation viserait alors considérer qu'un contrat dans lequel une partie a *accepté d'en assumer le risque* est un contrat dans lequel le risque

<sup>494</sup> Cass. com. 18 déc. 2012, n° 07-21260 RTD civ. 2013, p. 317, obs. B. Fags et H. Barbier : la demande de renégociation d'un contrat par une partie ne vaut pas inexécution de ses obligations contractuelles.

est inhérent à ce contrat, un contrat aléatoire ou comprenant un effet aléatoire. En ce cas, il en résulterait que le mécanisme de l'article 1195 s'impose dans tous les contrats synallagmatiques, mais surtout qu'il pourrait alors être considéré comme un mécanisme impératif, en ce sens qu'une clause pourrait toujours proposer un régime plus favorable.

En effet, la plupart des auteurs considèrent, avec raison, que des clauses d'adaptation proposant un régime autre que celui de l'article 1195 du Code civil sont possibles. Par conséquent, ces auteurs considèrent, aussi, que, par conséquent, l'article 1195 du Code civil est supplétif, en ce sens qu'il n'est pas impératif. A bien des égards, on peut considérer tout aussi bien que cette conséquence ne s'impose pas. Par exemple l'article 1126 du Code civil propose un régime nouveau de la *résolution unilatérale* d'un contrat en cas d'inexécution par une partie. Ce régime peut être aménagé par les parties, par une clause de résolution ou de résiliation, mais on n'imagine assez mal que les parties insère une clause interdisant à une partie de rompre le contrat, clause qui rendrait le contrat perpétuel (pour un contrat à durée indéterminée) ou à la merci de l'autre partie (pour un contrat à durée déterminée). Par conséquent, la même réflexion peut être conduite pour le régime de l'article 1195 du Code civil : un mécanisme de base, impératif, susceptible d'être aménagé, *in favorem*, par les parties. Par exemple pour diminuer les conditions de la renégociation (toutes circonstances, par nécessairement imprévisibles), pour insérer une clause d'indexation, qui peut être considérée comme une clause d'adaptation automatique, de prévoir des modalités particulières de la renégociation, de faire supporter le coût de la renégociation par les deux parties, de permettre à une partie de suspendre l'exécution de ses obligations le temps de la renégociation, etc.

**286. Mise en œuvre du mécanisme de renégociation.** En l'absence de clause aménageant le mécanisme de l'article 1195, la première règle qui s'applique est l'obligation pour celui qui s'inquiète du changement de circonstances et demande à renégocier de *continuer d'exécuter le contrat*, alors même que cette exécution est devenue trop onéreuse pour lui. D'où l'intérêt d'insérer une clause permettant la suspension du contrat dès l'annonce de la demande de renégociation, à charge pour les parties de faire supporter le coût de l'échec de la renégociation au débiteur.

La suite est le mécanisme de renégociation lui-même où tout semble être préparé pour inciter à une suite faste de cette renégociation, de manière à éviter le recours au juge.

La première phase est celle de la (re)négociation elle-même, qui peut aboutir à un succès ou à un échec.

Dans ce dernier cas, la deuxième phase est, normis l'hypothèse d'un commun accord des parties pour mettre fin au contrat ou pour demander au juge de réviser le contrat, l'action, passé un délai raisonnable, présentée par l'une des parties, au juge compétent, pour réviser le contrat ou bien pour qu'il y mette fin.

**287. Limitation du champ d'application de l'article 1195.** La loi de ratification de l'ordonnance, en 2018 a modifié le champ d'application du texte, en créant un

nouvel article L. 211-40-1 du Code monétaire et financier qui dispose que « l'article 1195 du Code civil n'est pas applicable aux obligations qui résultent d'opérations sur les titres et les contrats mentionnés aux I à III de l'article L. 211-1 du présent code » lequel définit les « instruments financiers », comme les titres financiers, définis comme les titres de capital émis par les sociétés par actions et les titres de créance, et les contrats financiers ou instruments financiers à terme. Or, ces instruments sont l'objet de contrats, par exemple de cession conclus souvent sur une certaine durée, soit parce qu'ils sont des contrats à terme ou parce qu'ils s'effectuent en deux temps, un premier temps correspondant à la cession proprement dite, et un deuxième temps au paiement du prix des titres cédés, sur la base d'un calcul, par exemple en fonction du dernier bilan de la société objet des titres cédés. Durant ce laps de temps, un événement peut être considéré comme un changement de circonstances, emportant donc la possibilité de déclencher le mécanisme de l'article 1195, jusqu'à ce que des esprits s'emeuvent et proposent exception au mécanisme par l'article L. 211-40-1 du CMF.

#### IV. – La simulation

**288. Insincérité contractuelle ?** – La notion de simulation identifie une situation dans laquelle une réalité contractuelle est dissimulée derrière un masque contractuel, qu'on appelle souvent une contre-lettre, révélé au tiers. Une certaine forme de sincérité contractuelle est ainsi mise en défaut par un montage juridique dont la validité peut, parfois, être remise en cause. Toutefois, la Code civil, par les articles 1201 et 1202 du Code civil, propose un véritable régime juridique à cette institution contractuelle, la simulation, qui ne s'inscrit pas systématiquement dans une logique de fraude. Le stratagème organisé par l'opération de simulation n'est ainsi pas systématiquement illicite et l'article 1321 du Code civil propose, au contraire, un principe de validité de l'opération, mais limitant son opposabilité aux tiers.

##### A – Définition et manifestations de la simulation

**289. Acte ostensible et acte occulte.** – Le montage juridique que révèle la simulation, met en scène deux actes, un acte apparent et un caché.

L'acte apparent ou *acte ostensible* est l'acte révélé au tiers. Il masque la volonté réelle des parties laquelle se manifeste dans un acte caché ou *acte occulte*, dit aussi *contre-lettre* ou *side letter* dans la pratique des affaires. La contre-lettre, qui est la réalité du contrat est alors totalement occultée et parfois radicalement transformée, par l'acte apparent dont les tiers ont connaissance.

La présence de ces deux conventions, l'une révélée mais fausse et l'autre secrète mais véritable pose difficultés dans toutes sortes d'opérations fictives ou, parfois, la fraude tient une certaine place.

**290. Déguisement de la réalité contractuelle.** – On trouve ainsi des hypothèses de

simulation dans lesquelles l'opération contractuelle est masquée, déguisée. C'est le cas de la *donation déguisée* qui est une donation, acte secret, mais qui prend les apparences d'une vente, soit pour des raisons fiscales, soit pour des raisons tenant à l'application du droit des successions. L'opération prend alors apparemment la forme d'une vente, dans toutes ses composantes, mais une contre-lettre précise que le prix ne sera pas perçu, révélant la réalité de la donation<sup>495</sup>.

Le déguisement peut être moins total et ne concerner qu'une partie du prix, la vente se présentant sous un prix apparent, inférieur à la réalité du prix, révélée dans une contre lettre qui se présente, dans le langage courant comme un « *dessous de table* » destiné à frauder le fisc.

**291. Interposition de personnes.** – Bien des hypothèses de simulation se présentent comme l'organisation d'une forme d'interposition de personnes. Ce qui peut apparaître comme une autre forme de déguisement. Ainsi en est-il de la convention de prête-nom, par laquelle une personne se prétend titulaire d'un contrat alors qu'en réalité c'est une autre personne : ce peut-être pour permettre à une personne d'obtenir un prêt ou des facilités bancaires. La convention de prête-nom sera alors conclue entre l'emprunteur apparent et l'emprunteur réel et prévoira que seul ce dernier sera tenu au remboursement.

Ce peut-être pour assurer une représentation discrète, dans une vente aux enchères par exemple, ou encore pour permettre à une personne interdite d'exercer une activité commerciale ou d'être associée dans une société commerciale d'exercer une activité, par une telle convention qui, en droit des sociétés, prend le nom de *convention de croupier*, ou pour tourner d'autres règles d'ordre public, comme l'interdiction faite à un médecin de recevoir des biens d'un patient, ou même d'acquérir ces biens (C. civ., art. 909, art. 1595), hypothèses dans lesquelles l'interposition de personne révèle une situation de fraude à la loi ou de fraude aux droits des tiers. Par exemple, une personne menacée de recours important cède un biens ou dépense son argent au profit d'autrui pour organiser son insolvabilité (acte ostensible), alors qu'un acte secret assure le retour du bien ou de l'argent dans son patrimoine une fois la menace envolée<sup>496</sup>.

Bien que l'acte secret et l'acte ostensible aient été conclus entre des personnes différentes, le régime de la simulation s'applique à cette situation<sup>497</sup> mais le tiers dispose alors du choix d'exercer une action contre son contractant ou contre le véritable bénéficiaire de l'acte conclu<sup>498</sup>.

## B. – Régime de la simulation

<sup>495</sup> Cf. Cass. com. 30 juin 1987, *Bull. civ.* IV, n°168.

<sup>496</sup> Cass. civ. 1ère 19 sept. 2007, n° 06-14550, RTDciv. 2007, p. 772, obs. J. Mestre et B. Fages

<sup>497</sup> Cf. Cass. civ. 1ère, 28 nov. 2000, *Bull. civ.* I, n° 311, *Defrénois* 2001, p. 237, obs. R. Libchaber, *RTD civ.* 2001, p. 134, obs. J. Mestre et B. Fages.

<sup>498</sup> Cass. civ. 1ère, 19 juin 1984, *Bull. civ.* I, n°205 ; Cass. com. 26 avril 1982, *D.* 1986, p. 233, note D. Rambure.

**292. Simulation ordinaire.** – Dans la simulation ordinaire, qui se manifeste hors fraude, non seulement la contre-lettre, l'acte caché, n'est pas considéré comme invalide ou frappé d'une quelconque restriction dans ses effets mais, elle s'impose entre les parties, parce qu'elle est le reflet de leur engagement véritable et supprime l'acte apparent. Mieux, l'acte secret prime de façon totale sur l'acte apparent, illustrant ainsi assez bien l'opposition souvent théorique entre la volonté déclarée et la volonté interne, chère, notamment, au droit allemand des obligations : une vente fictive par exemple ne pourra donner lieu à exécution des obligations de la vente (livraison, paiement, garantie, etc.).

L'acte secret s'impose cependant pour autant qu'il soit valable : cette validité, en rien entravée par le caractère occulte du contrat, répond aux conditions générales de validité du contrat. On dit en général pour résumer cette proposition que « la simulation ne nuit pas ». Cela suppose le respect des conditions de fond de la validité des contrats, conditions ordinaires et spéciales. Par exemple, le caractère illicite d'un acte apparent rejait sur l'acte secret, l'interdiction de conclure un contrat particulier (libéralité ou vente faite à une personne incapable d'acheter ou de recevoir) s'impose à l'acte secret, etc. En revanche, toutes les conditions de fond de l'acte apparent ne s'imposent pas : ainsi une donation déguisée en une vente ne peut faire l'objet d'une annulation au motif que le prix ne serait pas réel, ou serait vil<sup>499</sup>.

Cela suppose également, en principe, le respect des conditions de forme, par hypothèse impossible, puisque l'acte est secret. On admet alors que l'acte secret est valable s'il respecte les conditions de forme de l'acte ostensible. Pour reprendre l'exemple précédent, une donation déguisée en vente n'en sera pas moins valable quoiqu'elle ne soit pas constatée par un acte authentique.

A l'égard des tiers, la situation est différente. Se pose, en premier, une question de preuve. En effet, les règles traditionnelles de preuve des actes juridiques empêchent, chaque fois qu'un écrit est obligatoire au dessus de 1 500 euros de prouver *contre et outre* l'écrit. La preuve de la contre-lettre suppose une *déclaration de simulation* qui ouvre, processuellement, la possibilité de prouver que l'acte apparent ne retrace pas l'entièreté ou la vérité de l'engagement des parties.

Surtout, les tiers se retrouvent, pour autant qu'ils soient parvenus à prouver l'existence et le contenu de la contre-lettre, face à deux actes contradictoires ou, à tout le moins différents. L'article 1201 du Code civil leur permet d'opposer aux parties ou bien l'acte apparent ou bien l'acte secret selon leur intérêt : l'article 1321 du Code civil dispose ainsi que « *Lorsque les parties ont conclu un contrat apparent qui dissimule un contrat occulte, ce dernier, appelé aussi contre-lettre, produit effet entre les parties. Il n'est pas opposable aux tiers, qui peuvent néanmoins s'en prévaloir* ». Les tiers disposent donc d'une option, s'en tenir à l'acte ostensible ou retenir l'acte secret. Ainsi le fisc, dans l'hypothèse d'une simulation par dissimulation du prix, aura intérêt à invoquer l'acte secret ; les créanciers d'une société auront intérêt dans le cas d'une convention de croupier, à invoquer ou bien l'actionnaire apparent ou bien l'actionnaire réel,

<sup>499</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 27 oct. 1993, *Bull. civ. I*, n°300.

selon le cas.

**293. Simulation frauduleuse. *Fraus omnia corrumpit* et article 1202 du Code civil.** – La fraude corrompt tout : la contre-lettre est alors frappée de nullité. Certains textes prévoient parfois (cf. C. civ., art. 1099, al. 2 à propos des donations déguisées entre époux ; CGI, art. 1840, à propos des dissimulations de prix). Ce dernier texte prévoit en effet que toute contre-lettre ayant pour objet de dissimuler une partie du prix de la vente d'un immeuble, d'une cession de fonds de commerce ou d'office ministériel, de clientèle ou d'un droit au bail est nulle : le bénéficiaire du prix majoré (le vendeur) devra alors restituer le prix qui faisait l'objet de l'acte secret<sup>500</sup>. L'article 1202 du Code civil dispose, en redoublant la formule que à cet effet que « *Est nulle toute contre-lettre ayant pour objet une augmentation du prix stipulé dans le traité de cession d'un office ministériel. Est également nul tout contrat ayant pour but de dissimuler une partie du prix, lorsqu'elle porte sur une vente d'immeubles, une cession de fonds de commerce ou de clientèle, une cession d'un roit à un bail, ou le bénéfice d'une promesse de bail portant sur tout ou partie d'un immeuble et tout ou partie de la soulte d'un échange ou d'un partage comprenant des biens immeubles, un fonds de commerce ou une clientèle* ».

## **Section 2. – La force obligatoire du contrat et le juge : l'interprétation du contrat**

**294. Pouvoir souverain des juges du fond.** – Depuis longtemps, la Cour de cassation considère la question de l'interprétation des contrats est une question de fait qui relève du pouvoir souverain des juridictions du fond<sup>501</sup>. Il en résulte que l'interprétation d'un contrat suppose la prise en considération de faits sur lesquels la Cour de cassation ne se prononce pas, en principe. L'interprétation donnée par une juridiction du fond ne peut donc donner lieu à pourvoi sauf en cas de dénaturation des termes clairs et précis du contrat par les juges<sup>502</sup> : lorsqu'une clause ou un contrat est exprimé de manière claire, il doit être interprété strictement. Ainsi l'article 1192 reprend cette formule « *on ne peut interpréter les clauses claires et précises à peine de dénaturation* ».

**295. Interprétation du contrat et interprétation du droit des contrats.** On ne doit surtout pas confondre la question de l'interprétation du droit des contrats, qui est une question ordinaire d'interprétation des normes juridiques, que la règle soit peu claire, incomplète ou absente, question ordinaire associée à la norme juridique. L'activité de la Cour de cassation est ordinairement une activité d'interprétation des règles de droit, qu'il s'agisse des lois ou des décisions précédemment rendues par cette même Cour de cassation, pour aménager,

<sup>500</sup> Cf. Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 avr. 2001, *Bull. civ.* I, n°103.

<sup>501</sup> Cass. sect. Réun., 2 février 1808, *arrêt Lubert*, S.1808, I, 183, *Grands arrêts*, n°91.

<sup>502</sup> Cass. civ. 15 avr. 1872, *DP* 19872.1.176, *Grands arrêts*, n° 92 ; J. Boré, « Un centenaire : le contrôle par la Cour de cassation de la dénaturation des actes », *RTD civ.* 1972, p. 249.

compléter, amender, voire renverser sa propre jurisprudence.

L'interprétation du contrat est une autre question, assez voisine, cependant, mais limitée à l'accord existant entre les parties.

C'est souvent une question délicate, par exemple pour considérer qu'une clause indiquant que telle stipulation n'est pas contractuelle qu'elle l'est en réalité, ou bien pour identifier des obligations sur le fondement de l'article 1104 ou 1194 du Code civil.

D'une manière plus générale, la question de l'interprétation d'un contrat suppose que cette interprétation reflète au mieux *la commune intention des parties*, masquée derrière une formule peu claire, une contradiction, une formule incomplète, etc.

**296. Petit guide âne.** – Le Code civil offre, un cadre général de l'interprétation des contrats un « petit guide âne » selon la formule de Jacques Dupichot<sup>503</sup>, par les articles 1188 à 1192 qui réforment et modifient les règles précédentes (anciens art. 1156 à 1164)<sup>504</sup>, règles supplétives que le contrat peut modifier<sup>505</sup>.

Deux attitudes sont possibles. Une première réponse, individualiste, met l'accent sur une interprétation subjective. Le juge est « *le serviteur du contrat* » de sorte qu'il ne peut interpréter le contrat qu'en recherchant quelle a été leur volonté.

Une seconde réponse, volontariste, invite à une interprétation objective qui accorde au juge des pouvoirs propres d'interprétation. Bien souvent, en effet, les parties n'ont pas envisagé différents problèmes d'application dans leur contrat : telle clause est peu claire, donne lieu à plusieurs interprétations, ou un élément, voire la clause tout entière, une obligation, fait défaut dans le contrat. C'est, bien entendu, une fiction que de rattacher à une volonté inexistante, ou en tout cas inexprimée, des parties la solution de tous les problèmes posés par l'exécution d'un contrat. Le juge doit alors recourir à un système d'interprétation objective à partir de la loi, des usages, de l'équité.

De ce point de vue, la question de l'interprétation du contrat rejoint celle de l'exécution du contrat, notamment des problèmes posés par l'exécution de bonne foi du contrat.

Le Code civil se prononce en faveur des deux attitudes : la première est révélée par les règles d'interprétation proprement dites (C. civ., art. 1188, al. 1er et 1189, al. 2)) et la seconde est réservée par l'application des articles 1188, al. 2, 1189, al. 1<sup>er</sup>, 1190, 1191 et 1192 mais encore et peut-être surtout de l'article 1194 du Code civil (Cf. supra).

Les règles proposées par les articles 1188, al. 1<sup>er</sup> et 1189, al. 2 du Code civil

<sup>503</sup> J. Dupichot, « Pour un retour aux textes : défense et illustration du « petit guide âne » des articles 1156 à 1164 du Code civil », *Mélanges J. Flour*, 1979, p. 179.

<sup>504</sup> Et comp. Principes Unidroit, art. 4.1 s., PECL, art. 5:101.

<sup>505</sup> Cf. par exemple à propos de la *clause des quatre coins*, ou *clause d'intégralité*, excluant le recours à tout autre document que le contrat lui-même : Paris, 15 juin 2005, *RTD civ.* 2006, p. 111, obs. J. Mestre et B. Fages ; M. Lamoureux, « La clause d'intégralité en droit français, anglais et américain », *RDLC*, 2007/35, n°2418 ; E. Rawach, « La portée des clauses tendant à exclure le rôle des documents précontractuels dans l'interprétation du contrat », *D.* 2001, Chr. p.223.

proposent alors une grille d'analyse de principe. On doit « *rechercher la commune intention des parties contractantes plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes* » (C. civ., art. 1188), en utilisant des documents annexes, antérieurs, le comportement des parties, etc. De manière voisine l'article 1189, al. 2 dispose que dans les contrats complexes, « *lorsque, dans l'intention commune des parties, plusieurs contrats concourent à une même opération, ils s'interprètent en fonction de celle-ci* ».

Plus objectivement, « *lorsque cette intention ne peut être décelée, le contrat s'interprète selon le sens que lui donnerait une personne raisonnable placée dans la même situation* » (art. 1188, al. 2). De même, dans les contrats complexes, « *Toutes les clauses d'un contrat s'interprètent les unes par rapport aux autres, en donnant à chacune le sens qui respecte la cohérence de l'acte tout entier* » (art. 1189, al. 1<sup>er</sup>). Ou encore « *Lorsqu'une clause est susceptible de deux sens, celui qui lui confère un effet l'emporte sur celui qui ne lui en fait produire aucun* » (C. civ., art. 1191, ancien 1157).

Enfin, l'article 1190 propose une règle d'interprétation reprenant, dans les contrats de gré à gré celle de l'ancien article 1162 et une interprétation *in favorem* dans les contrats d'adhésion : « *Dans le doute, le contrat de gré à gré s'interprète contre le créancier et en faveur du débiteur, et le contrat d'adhésion contre celui qui l'a proposé* » (C. consom., art. L.133-2).

Mais l'article 1194 du Code civil assure un certain « forçage » du contrat, ce qui est une manière d'exprimer que l'interprétation objective peut conduire à *découvrir* voire *inventer* des obligations dans le contrat. Un exemple classique s'en trouve dans l'obligation de sécurité, d'abord, dans les contrats de transport puis, dans de nombreux autres contrats, obligations de sécurité auxquelles s'attachent des effets que les parties n'avaient pas envisagés, la plupart du temps, à la conclusion de la convention.