

INTRODUCTION

Pourquoi vulgariser le droit des contrats ?

La vie de tous les jours est jalonnée de nombreuses conclusions de contrats qui sont parfois opérées sans discernement par les individus. Il y a certes tous les accords bénins que l'on peut souscrire sans gros risque, en se rendant par exemple à la boulangerie du coin pour prendre son pain, mais il y en a d'autres, plus importants, qui nous engagent dans un processus irrémédiable, parfois incontrôlable faute d'avoir véritablement compris, à l'origine, ce qu'ils impliquaient réellement.

De nombreuses difficultés rencontrées par les personnes qui se retrouvent aujourd'hui devant les tribunaux auraient pu être évitées si elles avaient eu l'occasion de comprendre le sens véritable et la portée de leur engagement.

Ce livre cherche à offrir au lecteur non-juriste un « mode d'emploi », c'est-à-dire un outil pédagogique destiné à l'aider à affronter les relations juridiques volontaires. Acheter une maison, demander l'accomplissement d'une prestation de service à un entrepreneur ou louer un appartement sont des opérations que de nombreuses personnes accomplissent sans recourir à un professionnel du droit, souvent jugé trop cher. Pourtant, quelques petits conseils peuvent parfois éviter bien des désagréments. Aussi, si le présent guide ne peut aucunement se substituer aux conseils avisés d'un avocat ou d'un notaire, tout particulièrement s'agissant d'une opération complexe ; il entend donner à l'intéressé les clés de déchiffrement d'un monde juridique qui le dépasse et même, c'est probable, une aptitude à avoir le bon réflexe au bon moment pour éviter le pire.

Il peut être irréaliste de penser qu'une personne puisse aborder une relation contractuelle avec une parfaite sérénité. Les enjeux contractuels ne sont jamais inexistantes. Mais la personne qui comprend les implications de son engagement et qui sait globalement comment réagir à l'adversité n'est-elle pas plus encline que les autres à la tranquillité d'esprit ? Les éléments développés ici ne sont pas destinés à transformer le non-spécialiste en super champion des affaires juridiques mais simplement à le rendre plus serein qu'il ne l'aurait été s'il n'avait pas bénéficié d'une véritable initiation.

Mais est-ce si simple ?

Comment vulgariser le droit des contrats ?

Les juristes ont cette fâcheuse manie d'utiliser un vocabulaire technique souvent indigeste pour les non-initiés. Lorsque l'on parvient à déchiffrer les termes d'un contrat, on est déjà dans une position plus enviable.

Le présent livre a d'abord pour objectif de traduire le jargon juridique employé dans un contrat et ainsi rendre sa lecture plus abordable. Il ne faut jamais oublier qu'en droit, chaque mot a une signification précise et donc une conséquence particulière. Par exemple, donner un « acompte » n'est pas la même démarche que transmettre des « arrhes ». Il s'agit pourtant, dans les deux hypothèses, du versement d'une somme d'argent (voir **question n° 29**).

Un index est ainsi destiné à aider le lecteur à trouver la signification des termes qu'il pourrait rencontrer en le renvoyant vers les développements abordant le thème qui l'intéresse.

Mais la seule définition des termes juridiques utilisés dans un contrat est insuffisante pour extirper un contractant d'une difficulté qu'il subit ou qu'il pressent. Le droit des contrats suit des mécanismes qui lui sont propres et il paraît difficile de les appréhender sans avoir suivi un cursus juridique en bonne et due forme. Pourtant, une certaine logique peut être révélée. En effet, dans sa globalité, le droit des contrats est constitué de règles élémentaires qu'il suffit d'expliquer convenablement en mettant l'accent sur leur aspect pratique. C'est pourquoi le présent ouvrage ne suit pas une approche théorique. Il a en effet aussi pour objectif de répondre à des questions simples en apportant des solutions aux problèmes concrets rencontrés par le lecteur ou de l'aiguiller dans la négociation d'un contrat : quand suis-je tenu par un contrat et n'ai-je pas un moyen de me libérer ? Comment puis-je me prémunir des défaillances

de l'autre signataire ? Autant d'interrogations qui trouvent une réponse dans ce livre, qui est d'ailleurs entièrement construit dans cette perspective.

Quel est le cadre de cet ouvrage ?

Dans un souci pragmatique, le choix a été fait de traiter le droit des contrats à travers des questions aux applications purement pratiques. Aussi, un exemple concret est donné pour de nombreuses questions abordées afin d'illustrer les réponses qui y sont apportées.

Mais pour se prémunir des confusions et assurer une certaine clarté, l'approche n'en demeure pas moins pédagogique. Les questions abordées ne sont alors pas perdues dans un amas incohérent. Elles sont classées dans plusieurs catégories reflétant chacune une « étape » importante de la relation contractuelle : l'élaboration du contrat (**partie 1**), l'application du contrat (**partie 2**) et la rupture du contrat (**partie 3**). Ces grandes parties sont, en outre, elles-mêmes subdivisées en plusieurs thèmes ciblés ayant pour but de guider le lecteur dans sa démarche qui peut parfois être hésitante.

1^{RE} PARTIE

L'ÉLABORATION DU CONTRAT

Un contrat n'est que très rarement conclu immédiatement. La raison évidente tient au fait qu'il change, parfois profondément, notre situation. Qui n'a jamais été un peu stressé à l'idée d'acheter un bien immobilier, dont le prix nous laisse réfléchir pendant de longues heures ? Et pourquoi avons-nous besoin de réfléchir dans une pareille occasion ? Parce que cela nous paraît trop cher, si l'on est acheteur, ou trop juste, si l'on est vendeur. Mais pour que le contrat soit signé, il faut savoir parfois lâcher du lest.

C'est là qu'intervient un processus particulier, que le juriste appelle les pourparlers : la négociation. C'est durant cette phase que le contrat va être élaboré. Les parties doivent donc être particulièrement vigilantes à cette occasion et analyser le contenu du contrat, en écartant, avant qu'il ne soit conclu, les éléments qui leur sembleraient inadéquats.

CHAPITRE 1

LE CADRE DE LA PHASE DE NÉGOCIATION

La négociation est une phase préalable à la conclusion du contrat. Il n'y a donc pas à ce stade, *a priori*, de véritable relation contractuelle. Pourtant, les acteurs échangent. Chacun peut faire des propositions qui peuvent avoir des conséquences sur le plan juridique. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il faut savoir être prudent, bien réfléchir avant de se prononcer et, bien sûr, être particulièrement attentif au contenu du contrat que l'on s'apprête à signer.

1. Puis-je obliger une personne à participer à des négociations ?

En principe, il ne saurait être question de pouvoir forcer une personne à négocier, et l'on peut s'en réjouir. D'emblée, une réponse positive à cette question aurait d'ailleurs semblé particulièrement intolérable et contraire aux principes de liberté propres à une société démocratique. Pourtant, il existe des exceptions qui peuvent en réalité aboutir à une véritable contrainte de participer à des négociations, pour peu que cela soit clairement justifié.

Ainsi, une personne peut être obligée de participer à des négociations parce qu'elle s'y est engagée à l'avance dans un contrat. L'idée est de conclure un

contrat pour sécuriser la phase de négociation et ainsi motiver les partenaires à conclure le contrat définitif.

Mais concrètement, pourquoi s'engagerait-on de la sorte ? Cette pratique prend en réalité tout son sens lorsque l'on est déjà en relation contractuelle avec quelqu'un et que le contrat considéré s'apprête à prendre fin. Si les parties¹ n'ont rien prévu de spécifique, le contrat se termine et elles ne sont plus obligées de faire quoi que ce soit en vertu de ce contrat. C'est logique. Or, cela peut être fâcheux pour l'une d'elles, en particulier si elle s'est beaucoup investie, parfois même dans l'espoir de poursuivre le partenariat en cours.

Certains pourraient penser qu'il suffirait, pour se sentir rassuré, de conclure le contrat pour une durée illimitée. Or, cela n'est ni souhaitable, ni possible d'ailleurs (cf. **question n° 12**). Imaginez un instant que vous puissiez être prisonnier d'un contrat jusqu'à la fin de vos jours. Cela n'est guère rassurant, d'autant plus que les conditions initiales du contrat peuvent changer et que, nous le verrons, la modification d'un contrat pour de telles raisons n'est pas toujours évidente (cf. **questions n° 35 et 36**).

Aussi, il peut sembler judicieux de prévoir à l'avance qu'à la fin du contrat, c'est-à-dire au moment d'un éventuel renouvellement de celui-ci, les parties auront l'obligation de négocier les conditions de poursuite de la relation contractuelle. Ainsi, si personne n'est réellement contraint de continuer à exécuter le contrat, celui qui y aura un intérêt pourra au moins obliger l'autre à le négocier. Certes, on ne pourra rien faire contre un refus catégorique², mais si la position est hésitante, le recours à une telle procédure pourrait bien être la clé d'une vraie réussite.



Précisions : *En cas de violation par un contractant d'une obligation prévue dans le contrat de négociation (ou clause de négociation), l'autre partie sera en mesure de demander au juge la réparation du préjudice qu'elle subit à cause de ce manquement. Cette situation relève de la responsabilité civile contractuelle qui est traitée plus loin dans l'ouvrage (cf. **question n° 38**).*



Conseil : *Le rédacteur d'un contrat de négociation ou d'une clause de négociation doit savoir être très précis sur les modalités applicables. Il ne doit par exemple pas hésiter à prévoir des délais impératifs pour les échanges (en précisant notamment que le respect de ces délais est une obligation de résultat - cf. **question n° 38**).*

1. On désigne communément par « partie » (ou contractant) chacun des différents partenaires du contrat. Ces partenaires peuvent avoir une dénomination spécifique, faite par les rédacteurs. Par exemple, les personnes qui s'engagent dans le cadre d'un contrat de vente seront respectivement appelées le vendeur et l'acheteur.

2. Quoique, dans certaines hypothèses, cela peut être sujet à discussion : cf. question n° 19.

L'idée est ici de rendre la violation du contrat plus évidente et donc, clairement, de faciliter la preuve de ce manquement contractuel. En l'occurrence, le non-respect du délai, même non fautif, sera considéré comme étant un fait générateur de responsabilité civile.

Mais attention, une telle pratique n'est évidemment pas souhaitable concernant les opérations anodines pour lesquelles il faut tout de même savoir faire preuve d'un peu de souplesse. S'il faut être en mesure de sécuriser sa situation future au moment où l'on est en position de force, il ne faut évidemment pas perdre la chance de conclure un contrat pour des raisons de pure frilosité.

Exemple

Exposé du cas : Un jeune restaurateur jouit d'une grande renommée depuis qu'il a reçu, le mois dernier, la plus haute des distinctions gastronomiques que puisse espérer un chef cuisinier.

L'un des plus gros acteurs de la finance européenne souhaiterait faire appel à ses services afin d'assurer les nombreux cocktails qu'il compte organiser durant les deux prochaines années. Le restaurateur est très emballé par cette proposition mais il s'interroge sur la façon dont il pourrait sécuriser l'évolution de la relation contractuelle envisagée.

Commentaires : Ici, le jeune chef aurait tout intérêt à négocier l'insertion d'une clause relative au renouvellement du contrat qu'il envisage de signer. En effet, il est, grâce à la renommée dont il bénéficie depuis peu, dans une position plutôt enviable. Mais il n'est pas certain que cela puisse durer. Aussi, il devrait profiter de sa situation et essayer d'organiser à l'avance, dans le contrat, les modalités de négociation d'un éventuel renouvellement du partenariat à l'issue des deux années.

2. Je me suis sérieusement investi dans des négociations qui n'ont pas abouti. Ai-je un recours contre celui qui m'a fait perdre mon temps ?

Il faut savoir que durant la phase de négociation, en principe, chacun est libre d'abandonner la relation. Cela paraît logique car le contrat n'a pas encore été conclu. Néanmoins, on l'a vu précédemment, les personnes qui négocient en vue de conclure un contrat peuvent tout à fait conclure un contrat préalable qui aura pour but d'organiser cette phase de négociation (cf. **question n° 1**).

C'est alors que la violation des règles prévues dans cet avant-contrat pourrait aboutir à la mise en œuvre de la responsabilité civile de son auteur.

La question donc est de savoir s'il est possible, en l'absence de contrat préalable, de se retourner contre celui qui nous aurait inutilement fait perdre notre temps. La réponse à cette question est positive. La Cour de cassation³ a en effet décidé que les personnes négligentes n'ayant pas de réelle intention de signer le contrat devaient être condamnées lorsque leur comportement a été préjudiciable pour les personnes avec lesquelles elles étaient en train de négocier.

À plus forte raison, les personnes qui utilisent cette phase de négociation à des fins déloyales doivent être sanctionnées, en particulier lorsqu'elles ont utilisé les pourparlers pour obtenir des informations confidentielles !



Précisions : *La réforme du droit des contrats a intégré au Code civil des articles propres à la négociation, en particulier le nouvel article 1112, qui prévoit expressément que les parties doivent agir dans ce cadre avec « bonne foi » et que celui qui commettrait une « faute » dans le cadre des négociations devra être amené à réparer le préjudice qu'il a causé.*

Il ne précise rien en revanche sur le régime de responsabilité qu'il convient d'appliquer. À notre avis, conformément à la position unanime de la jurisprudence, les règles relatives à la responsabilité civile extracontractuelle (envisagées par les articles 1240 et suivants du Code civil) demeurent applicables à cette matière.

Selon ces règles, celui qui souhaite obtenir une indemnité doit faire état d'un préjudice causé par un fait générateur de responsabilité.

En l'occurrence, ici, la personne qui demande des dommages-intérêts doit d'abord être en mesure d'évaluer le montant de son préjudice (c'est-à-dire exposer une somme en euros en la justifiant en produisant tout document utile). Elle doit ensuite décrire précisément l'événement qui en est à l'origine (par exemple le comportement fautif de la personne avec laquelle elle négociait) et donc expliquer en quoi c'est bien cet événement qui a causé le préjudice. Pour bien comprendre chacune de ces étapes, primordiales, référez-vous à la solution apportée au cas concret exposé ci-après.



Conseil : *Pour obtenir une indemnité du chef de la rupture brutale des pourparlers ou de toute autre faute commise durant les négociations, l'intéressé doit saisir*

3. Il s'agit de la plus haute juridiction de l'ordre juridictionnel judiciaire français. Ses décisions sont prises comme des éléments de référence par les juristes afin d'illustrer l'opinion des juges sur l'application d'une règle (loi, règlement...).

le juge compétent (cf. question n° 9) et correctement argumenter sa demande. La grosse difficulté en la matière sera, vous devez vous en douter, de prouver tout ce que l'on avance. Il ne faut donc pas hésiter à rassembler des traces écrites des différents échanges (e-mails par exemple) ou être accompagné de personnes qui pourraient témoigner si cela s'avère nécessaire.

Exemple

Exposé du cas : Une femme qui vient de prendre sa retraite s'est installée à la campagne pour profiter pleinement de son nouveau statut. Afin de réduire les charges qui lui incombent, elle a décidé de louer l'appartement parisien qu'elle a récemment quitté.

Un jeune homme, d'abord intéressé par la location, lui indiqua qu'il serait éventuellement prêt à le lui acheter. Les parties discutèrent du prix pendant plusieurs jours. Le futur acheteur proposa la tenue d'une réunion près de chez lui en présence de leurs avocats afin de déterminer les modalités de la vente. Après avoir confirmé à maintes reprises son intérêt pour l'appartement et clairement énoncé qu'il disposait de moyens financiers non négligeables, il demanda même à la retraitée de s'engager à ne pas le louer jusqu'à la signature de la promesse de vente, prévue devant le notaire deux mois plus tard.

Malheureusement, la veille de la signature de cette promesse, le jeune homme indiqua qu'il ne disposait finalement pas de l'argent nécessaire à l'acquisition du bien immobilier en question faute d'avoir obtenu une garantie bancaire.

La petite retraitée est très mécontente car elle s'est beaucoup investie en vue de la conclusion de ce contrat. Elle indique notamment qu'elle a dû faire plusieurs allers-retours en train, payer un avocat ; autant de frais qu'elle estime ne pas avoir à supporter. Elle envisage alors sérieusement d'attaquer le jeune homme en justice pour obtenir une indemnisation.

Commentaires : Les conditions de mise en œuvre de la responsabilité du jeune homme semblent ici tout à fait réunies. La retraitée pourrait bien obtenir sa condamnation au paiement de dommages-intérêts sur le fondement de la responsabilité civile extracontractuelle (articles 1240 et suivants du Code civil) en saisissant le juge.

En effet, elle a clairement subi un préjudice. On sait qu'elle a déménagé en province et qu'elle a dû payer des billets de train pour participer aux négociations. Elle a également dû participer à une réunion durant laquelle elle était assistée d'un avocat qu'elle a rémunéré.

Par ailleurs, ce préjudice est effectivement causé par le comportement du jeune homme, négligent voire dolosif car il lui a délibérément laissé croire qu'il serait en mesure de payer le prix de vente, qu'il lui a demandé de s'abstenir de louer l'appartement et qui, au surplus, n'a manifesté son impossibilité d'acheter que la veille de la signature de la promesse. Tous les frais auraient évidemment pu être évités si le futur acheteur avait été plus diligent.

Extraits du Code civil

Article 1240

Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

Article 1241

Chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.

Article 1112

L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi.

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