



CHAPITRE 4

CONCLURE LE CONTRAT

La conclusion du contrat, qui suit immédiatement les négociations, constitue l'un des moments les plus importants de la relation contractuelle. Cette étape est essentielle puisqu'elle scelle de manière quasiment définitive les conditions applicables au contrat (hors modification ultérieure par les parties ou, plus rarement, par le juge).

On pourrait aisément se dire qu'il suffit de signer un document pour que tout soit réglé. En réalité, ce n'est pas aussi simple. D'abord, un contrat peut exister alors qu'aucun document n'a été signé. Il peut aussi exister alors que l'une des parties ne l'a pas personnellement signé. Pire encore, elle peut même être contrainte de le conclure...

Ce chapitre a pour objet de mettre en exergue ces situations et de les expliquer simplement.

▶ 19 – PEUT-ON M’OBLIGER À CONCLURE UN CONTRAT ?

En dehors de l’hypothèse de l’obligation du maintien de l’offre que l’on a vu précédemment (**question n° 5**), il est possible qu’une personne soit contrainte de participer à une relation contractuelle. C’est la loi qui va en être à l’origine.

Ainsi, bien qu’à l’expiration de la durée contractuelle convenue les parties soient normalement libres de refuser le renouvellement du contrat (cf. **questions n° 12 et 59**), il convient cependant d’observer que certaines situations conduisent quasiment à une obligation de conclure un contrat. C’est en réalité le juge qui pourra imposer ladite relation à une personne qui ne le désire pas, parce que la loi le lui permet.

Certaines lois impératives peuvent clairement prévoir une obligation de renouvellement du contrat à défaut, par celui qui souhaite se délier, de la présentation de certains motifs ou du paiement d’une indemnité. Selon l’article L145-14 du Code de commerce par exemple, s’agissant du contrat de bail commercial, le bailleur a l’obligation de renouveler le contrat lorsqu’il arrive à son terme. En cas de refus non justifié de sa part, il devra payer une indemnité d’éviction au locataire.

En outre, la Cour de cassation a fourni une jurisprudence étonnante s’agissant de la violation d’un pacte de préférence¹⁶. Dans une telle hypothèse, le contrat est considéré comme conclu entre le promettant et le bénéficiaire dès lors que le tiers acquéreur est d’une mauvaise foi avérée, alors même que leurs volontés ne s’étaient jamais rencontrées...



Cette solution, pourtant controversée, est désormais envisagée par l’article 1123 du Code civil.

16. Le pacte de préférence est un contrat par lequel une personne (le promettant) promet à une autre (le bénéficiaire) que toute offre de conclure un contrat déterminé devra lui être prioritairement faite. La loi prévoit parfois d’office une telle obligation (par exemple le droit de préemption du locataire sur le bien qu’il loue).

Exemple

Exposé du cas : La société à responsabilité limitée DUJARDIN est locataire de locaux particulièrement bien adaptés à son activité de paysagiste.

Elle dispose effectivement de plusieurs bureaux destinés à son secrétariat, d'un très grand entrepôt lui permettant de garer ses véhicules, ainsi que d'une serre extrêmement pratique pour entreposer son matériel d'outillage et les végétaux en attente de livraison.

Sa principale concurrente, la société anonyme DUPARC, est jalouse de cet avantage indéniable. Informée de l'arrivée à échéance du bail portant sur les locaux en question et depuis longtemps désireuse d'en prendre possession, elle s'est insidieusement rapprochée du propriétaire bailleur pour qu'il les lui vende.

C'est dans cette optique que le bailleur adressa à sa locataire un congé en faisant totalement fi de son projet de vente.

La société DUJARDIN, qui avait à de nombreuses reprises manifesté en public sa volonté de devenir propriétaire des locaux qu'elle louait, s'était résignée. Mais sa résignation devint très vite de la colère lorsqu'elle comprit, en voyant les salariés de la société DUPARC emménager dans ses anciens locaux, que cette dernière avait frauduleusement accaparé le bien qu'elle convoitait.

Elle envisage sérieusement de porter l'affaire devant la Justice.

Commentaires : Lorsque des locaux sont mis à la disposition d'un locataire en vertu d'un bail commercial, ce dernier bénéficie d'un droit de préemption sur ses biens. Le bailleur est donc obligé de lui faire une offre avant de les vendre à un tiers. En principe, ce tiers n'est pas concerné par cette obligation puisqu'il est étranger à la relation qu'entretiennent le locataire et le bailleur. Il en va autrement lorsque ce tiers conclut le contrat de vente en parfaite connaissance de l'intention du locataire de se prévaloir de son droit de préemption.

En l'espèce, il est évident que la société DUPARC savait non seulement que la société DUJARDIN bénéficiait d'un pacte de préférence (il était institué par la loi en vertu de sa qualité de locataire), mais aussi qu'elle désirait s'en prévaloir (elle « avait à de nombreuses reprises manifesté en public sa volonté de devenir propriétaire des locaux qu'elle louait »).

Si un juge est saisi de cette affaire, il est très probable qu'il admettra le caractère frauduleux de l'opération et qu'il substituera la société DU-JARDIN à la société DUPARC dans l'opération, sans que les conditions (notamment de prix) soient renégociées.

EXTRAITS DU CODE DE COMMERCE

Article L145-14

Le bailleur peut refuser le renouvellement du bail. Toutefois, le bailleur doit, sauf exceptions prévues aux articles L145-17 et suivants, payer au locataire évincé une indemnité dite d'éviction égale au préjudice causé par le défaut de renouvellement.

Cette indemnité comprend notamment la valeur marchande du fonds de commerce, déterminée suivant les usages de la profession, augmentée éventuellement des frais normaux de déménagement et de réinstallation, ainsi que des frais et droits de mutation à payer pour un fonds de même valeur, sauf dans le cas où le propriétaire fait la preuve que le préjudice est moindre.

Article L145-15

Sont réputés non écrits, quelle qu'en soit la forme, les clauses, stipulations et arrangements qui ont pour effet de faire échec au droit de renouvellement institué par le présent chapitre ou aux dispositions des articles L145-4, L145-37 à L145-41, du premier alinéa de l'article L 45-42 et des articles L145-47 à L145-54.

Article L145-46-1

Lorsque le propriétaire d'un local à usage commercial ou artisanal envisage de vendre celui-ci, il en informe le locataire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, ou remise en main propre contre récépissé ou émargement. Cette notification doit, à peine de nullité, indiquer le prix et les conditions de la vente envisagée. Elle vaut offre de vente au profit du locataire. Ce dernier dispose d'un délai d'un mois à compter de la réception de cette offre pour se prononcer. En cas d'acceptation, le locataire dispose, à compter de la date d'envoi de sa réponse au bailleur, d'un délai de deux mois pour la réalisation de la vente.

Si, dans sa réponse, il notifie son intention de recourir à un prêt, l'acceptation par le locataire de l'offre de vente est subordonnée à l'obtention du prêt et le délai de réalisation de la vente est porté à quatre mois.

Si, à l'expiration de ce délai, la vente n'a pas été réalisée, l'acceptation de l'offre de vente est sans effet.

Dans le cas où le propriétaire décide de vendre à des conditions ou à un prix plus avantageux pour l'acquéreur, le notaire doit, lorsque le bailleur n'y a pas préalablement procédé, notifier au locataire dans les formes prévues au premier alinéa, à peine de nullité de la vente, ces conditions et ce prix.

Cette notification vaut offre de vente au profit du locataire. Cette offre de vente est valable pendant une durée d'un mois à compter de sa réception. L'offre qui n'a pas été acceptée dans ce délai est caduque.

Le locataire qui accepte l'offre ainsi notifiée dispose, à compter de la date d'envoi de sa réponse au bailleur ou au notaire, d'un délai de deux mois pour la réalisation de l'acte de vente. Si, dans sa réponse, il notifie son intention de recourir à un prêt, l'acceptation par le locataire de l'offre de vente est subordonnée à l'obtention du prêt et le délai de réalisation de la vente est porté à quatre mois. Si, à l'expiration de ce délai, la vente n'a pas été réalisée, l'acceptation de l'offre de vente est sans effet.

Les dispositions des quatre premiers alinéas du présent article sont reproduites, à peine de nullité, dans chaque notification.

Le présent article n'est pas applicable en cas de cession unique de plusieurs locaux d'un ensemble commercial, de cession unique de locaux commerciaux distincts ou de cession d'un local commercial au copropriétaire d'un ensemble commercial. Il n'est pas non plus applicable à la cession globale d'un immeuble comprenant des locaux commerciaux ou à la cession d'un local au conjoint du bailleur, ou à un ascendant ou un descendant du bailleur ou de son conjoint.

Il n'est pas non plus applicable lorsqu'il est fait application du droit de préemption institué aux chapitres I^{er} et II^e du titre I^{er} du livre II du Code de l'urbanisme ou à l'occasion de l'aliénation d'un bien sur le fondement de l'article L. 213-11 du même Code.