

SYNTHESE : Des pourparlers au contrat

Qualifier une situation précontractuelle

L'entreprise a besoin d'une certaine stabilité pour mener à bien ses activités :
Elle signe des contrats avec ses partenaires commerciaux

Objectif : Construire et sécuriser les relations interentreprises

Grands principes : liberté contractuelle, liberté de contracter ou non, libre de choix du contractant, loyauté et équilibre des échanges

Repérer le processus de formation d'un contrat

Les pourparlers : négociation en vue de conclure un contrat, fondée sur le principe de **la liberté contractuelle et la bonne foi**. La rupture ne doit pas être abusive.

Les avant-contrats :

- **Une promesse unilatérale** de contrat (une seule des deux parties est engagée, avec une condition pour le cocontractant, qui est libre de refuser)
- **La promesse de contrat synallagmatique** (les 2 parties sont engagées sous conditions)

Analyser et évaluer les conditions de validité d'un contrat

Consentement (formé par la rencontre entre l'offre et l'acceptation)
+ Capacité des contractants
+ Contenu licite et certain

Le consentement doit être libre et non vicié :

- Erreur sur les qualités essentielles du contrat
- Dol (manœuvre ou mensonge, dissimulation intentionnelle d'une information importante)
- Violence (physique, morale, économique)

Nullité du contrat si une des conditions n'est pas remplie.

Mots clés

Autonomie de la volonté – Liberté contractuelle – Bonne foi – Force obligatoire – Pourparlers – Avant-contrats – Consentement – Vices du consentement – Information précontractuelle