

Travaux dirigés 2012-2013 (Droit civil 1er semestre)

TD 1 : Introduction (Méthode) (offre et acceptation)

I. Méthode de cas pratique

A. Qu'est-ce qu'une consultation ou un cas pratique ?

On appelle consultation écrite l'avis donné par un juriste (avocat, conseil spécialisé, etc...) sur un problème juridique. Le plus souvent la consultation est demandée à l'occasion d'un litige. Mais elle est parfois réclamée en dehors de toute contestation.

La consultation exprime un avis,
Cet avis est relatif à un problème juridique,
Il est donné par écrit.

La consultation écrite est l'avis d'un juriste

La personne qui demande une consultation veut connaître l'opinion du professionnel auquel elle s'adresse. Deux conséquences importantes se déduisent de cette constatation.

La consultation écrite implique une prise de position. Elle ne peut être neutre. S'il s'agit par exemple d'un procès, il faut apprécier ses chances de succès et conseiller de l'entreprendre ou au contraire de ne pas l'engager.

Mais cet avis doit être impartial. Il ne s'agit pas de défendre la thèse favorable au client, mais de l'éclairer sur sa situation juridique exacte. Donc le rôle du consultant est différent de celui de l'avocat chargé de plaider. Le consultant ne doit pas négliger les éléments de fait et de droit contraires aux prétentions du client. A cet égard sa mission se rapproche de celle du juge.

La consultation écrite est un avis sur un problème juridique

Si une consultation écrite est demandée, c'est que se posent un ou plusieurs problèmes juridiques délicats. Dans ces conditions, l'objet de la consultation écrite est double :

Il faut dégager et bien poser le ou les problèmes soulevés : opération d'analyse. A partir des faits exposés par le client, il convient de découvrir les règles de droit applicables.

Mais l'objet de la consultation écrite est surtout d'apporter une solution aux problèmes découverts. Généralement, il s'agit de problèmes controversés. Par exemple le contenu de la règle applicable n'est pas bien déterminé. Plusieurs interprétations sont possibles. Il est donc nécessaire dans une consultation écrite de choisir la solution que l'on croit être celle du droit positif et de justifier ce choix. La consultation écrite, dans cette perspective, apparaît comme une argumentation de fait et de droit. Notamment lorsque plusieurs interprétations

sont en conflit, il faut indiquer les raisons de texte, de jurisprudence, les principes généraux, etc. qui font choisir une interprétation déterminée. Mais, puisque l'avis donné doit être impartial, il faut également exposer et réfuter les argumentations contraires qui pourraient être opposées.

La consultation écrite

Certes, toute consultation écrite n'implique pas forcément un plan. Mais il est nécessaire que les développements soient ordonnés logiquement. Le plan est alors utile, même s'il est moins abstrait et moins formel que dans le cadre d'autres exercices juridiques tels que la dissertation ou le commentaire d'arrêt. A défaut de s'imposer pour le rédacteur, il est utile à la compréhension du lecteur.

B. Comment rédiger une consultation ?

L'élaboration d'une consultation écrite comporte trois phases :

la recherche du contenu de la consultation, la recherche éventuelle de son plan, la rédaction de la consultation.

La recherche du contenu de la consultation

Il faut d'abord rechercher les problèmes juridiques posés et ensuite leur solution.

✓ **La recherche des problèmes posés**

Cette phase présente une importance particulière dans l'élaboration de la consultation écrite. Dans ce genre de travaux pratiques, en effet, les problèmes juridiques n'ont pas été déjà dégagés, comme c'est le cas pour un commentaire d'arrêt.

Il est conseillé :

1) d'établir sur un feuillet la chronologie des faits, d'après l'exposé du client. Il faut remarquer que les faits ont pu être exposés sans ordre par le client et qu'il peut être nécessaire de les regrouper dans un ordre différent ;

2) de préciser sur un autre feuillet les prétentions des parties. Quel résultat juridique le client (ou son adversaire) veut-il obtenir : l'indemnisation d'un préjudice, l'annulation d'un contrat ou son exécution forcée ... ? Il est indispensable de qualifier juridiquement ces prétentions et de ne pas se contenter des indications du client. Par exemple, si ce dernier vous indique qu'il veut obtenir l'indemnisation d'un préjudice subi du fait de l'inexécution d'un contrat, il faut qualifier cette demande fondée sur un contrat.

3) de découvrir, enfin, les institutions juridiques qui permettent d'obtenir le résultat désiré. Cette phase est la recherche des solutions possibles.

✓ La recherche des solutions

Cette phase comporte une recherche toujours nécessaire, celle des règles applicables. Elle réclame parfois une prise de position sur le contenu des règles applicables.

1) Pour donner une solution aux problèmes dégagés, il convient de trouver la ou les règles applicables. Il faut donc découvrir entre les règles "possibles" celle(ou celles)qui peut s'appliquer aux faits du cas envisagé. Ce choix s'effectuera en recherchant successivement si les conditions d'application des diverses règles possibles sont ou non réunies en l'espèce.

2) Mais dans cette recherche des règles applicables, le consultant peut se heurter à une difficulté supplémentaire : le contenu de la règle applicable est controversé. Plusieurs interprétations sont possibles. Avec les unes, la règle est applicable au cas étudié. Dans d'autres interprétations les conditions d'application de la règle ne sont pas réunies. Il appartient alors au consultant de choisir entre les diverses interprétations celle qui lui paraît être l'expression du droit positif.

Il choisira en fonction des textes, de la jurisprudence (la plus récente, en privilégiant les décisions des plus hautes juridictions). Il pourra aussi invoquer le cas échéant des arguments d'ordre pratique ou d'équité. L'avis de la doctrine pourra être donné pour argumenter pour ou contre telle ou telle solution.

La recherche du plan de la consultation

Le plan d'une consultation est dicté par la logique du raisonnement et des solutions apportées au problème posé. Il est résolument pratique.

La consultation écrite peut comporter les divisions suivantes :

Exposé des faits : il doit être clair, objectif et ne retenir que les circonstances utiles en vue de la discussion des questions. Dans le cadre d'un examen, les faits peuvent être très restreints. Leur résumé n'est alors pas nécessaire.

A la fin des faits, il convient d'indiquer les questions qui se posent. Le plan peut être ordonné en fonction des problèmes posés. Les développements sont destinés à exposer l'argumentation de fait et de droit adoptée par le consultant. Quelques directives peuvent être observées :

- 1) Chacun des problèmes soulevés doit être bien posé et les solutions possibles énumérées.
- 2) Il faut indiquer la solution choisie, mais ne pas oublier de réfuter les autres interprétations possibles.
- 3) Il faut classer et exposer successivement les différents arguments que l'on fait valoir soit à l'encontre des solutions rejetées, soit en faveur de la solution préconisée.

Enfin, une conclusion peut être rédigée. Elle a pour but de répondre avec netteté et précision aux questions posées, en résumant l'avis du consultant.

La rédaction de la consultation

L'argumentation développée se fonde sur le syllogisme judiciaire. Il faut soumettre le fait considéré à une règle juridique pour en retirer une conclusion. Il faut donc sélectionner le fait pertinent pour le soumettre à la règle applicable afin de le qualifier.

Les développements théoriques n'ont pas leur place dans une consultation.

Il faut répondre en fonction du droit positif à une question posée. La rédaction, respectueuse de la langue française, doit être claire et précise.

II. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu : fichier td/ Travaux dirigés/ sources TD)

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 26 novembre 2003, Bulletin 2003 IV N° 186 p. 206, Revue trimestrielle de droit civil, janvier-mars 2004, n° 1, p. 80-86, note Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 7 avril 1998, N° de pourvoi : 96-13219, Bulletin 1998 IV N° 126 p. 101

Cour de Cassation, Chambre civile 2, 11 février 1998, N° de pourvoi : 96-12075, Bulletin 1998 II N° 55 p. 34; Semaine Juridique, 1998-07-22, n° 30, p. 1374, note M. FABRE-MAGNAN.

Cour de Cassation, Assemblée plénière, du 9 février 2001 ; N° de pourvoi : 99-17642; Bulletin 2001 A. P. N° 3 p. 7; Dalloz, 2001-05-10, n° 19 p. 1493, note E. ALFANDARI

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 9 juillet 2002 : N° de pourvoi : 96-19953; Bulletin 2002 IV N° 117 p. 126, Répertoire du notariat Defrénois, 2002-12-30, n° 37644, p. 1614-1648, note R. LIBCHABER.

Cour de Cassation, Chambre mixte, 6 septembre 2002, N° de pourvoi : 98-2298; Bulletin 2002 MIXTE N° 4 p. 9; Dalloz, 2002-11-07, n° 39, Jurisprudence, p. 2963-2967, note D. MAZEAUD. La semaine juridique, Entreprise et affaires, n° 47, 21 novembre 2002, jurisprudence, n° 1687, p. 1869-1870, note Geneviève VINEY. Répertoire du notariat Defrénois, 2002-12-30, n° 37644, p. 1608-1614, note E. SAVAUX. Contrats-Concurrence-Consommation, n° 12, décembre 2002, Chronique, p. 4-9, note Philippe LE TOURNEAU et Alexandre ZABALZA. Gazette du Palais, 19-20 février 2003, n° 50 à 51, Jurisprudence, p. 30-32, note M.-L. NIBOYET.

III. Exercices

Résoudre les cas pratiques :

1) Vincent de Paris, fait, le 12 juin 2007, une offre de contrat à Marc de Rennes. Celui-ci poste sa lettre d'acceptation à Paris le 13 juin 2007. Le courrier arrive le 15 juin. Vincent en prend connaissance le 19 juin. Quand et où le contrat a-t-il été conclu ?

2) Monsieur et Madame Facétieux ont vendu aux époux Constant une maison d'habitation pour un prix de 150 000 €. Aucun écrit n'a été signé, mais plusieurs amis fidèles des époux Constant ont assisté à la poignée de main formalisant le consentement des contractants.

Quelques jours plus tard, Monsieur et Madame Facétieux ont trouvé un nouvel acheteur leur proposant 200 000 € pour le même bien. Ils avertissent les époux Constant qu'ils ne leur vendent plus la maison. Ces derniers les menacent alors d'agir en justice pour faire exécuter la vente.

3) Bernard découvre sur le site de la société "paschernet.com" un lecteur mp3. Son prix est exceptionnel. Il coûte 2 fois moins cher qu'ailleurs : 100 € au lieu de 200 €. Il clique sur l'article, le met dans son panier virtuel et procède au paiement par carte. Il reçoit par la suite un courrier qui lui indique que, comme le produit n'est plus en stock, la société considère que le contrat n'est pas conclu. Bernard vous demande votre avis.

TD 2 : Le consentement (offre et acceptation)

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu)

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 6 mars 1990, N° de pourvoi : 88-12477, Bulletin 1990 IV N° 74 p. 51 ; Semaine juridique, Edition notariale et immobilière, 1991-03-22, n° 12, p. 65, note B. GROSS. Semaine juridique, 1990-11-21, n° 21.583, note B. GROSS.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 10 décembre 1997, N° de pourvoi : 95-16461, Bulletin 1997 III N° 223 p. 150, Petites Affiches, 1998-11-23, n° 140, p. 15, note Y. DAGORNE-LABBE.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 25 mai 2005, N° de pourvoi : 03-19411, Bulletin 2005 III N° 117 p. 107 ; Revue trimestrielle de droit civil, 2005-10, n° 4, chroniques, p. 772-773, observations Jacques MESTRE et Bertrand FAGES.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 24 mai 2005 , N° de pourvoi : 02-15188, Bulletin 2005 I N° 223 p. 189 ; Revue trimestrielle de droit civil, 2005-07, n° 3, chroniques, p. 588-589, observations Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 17 juillet 1996, N° de pourvoi : 94-17810, Bulletin 1996 III N° 197 p. 127

Chambre civile 3, 1 juillet 1998, N° de pourvoi : 96-20605, Bulletin 1998 III N° 153 p. 101, Dalloz, 1999-03-25, n° 12, p. 170, note L. Boy

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 16 février 1999, N° de pourvoi : 96-19469, Bulletin 1999 I N° 51 p. 34 ; Semaine juridique, 1999-09-22, n° 38, p. 1686, note B. FILLION-DUFOULEUR.

II. Exercices

Résoudre le cas pratique :

Le 10 septembre 2008, M. Hiver a signé le devis de la société Tousfeux et l'a posté le 11 septembre. Ce devis portait sur deux modèles de chaudières, l'un à 4000 € et l'autre à 2000 €. Il a barré le modèle à 4000 € ainsi d'ailleurs que le prix initialement prévu pour le second modèle (2000 €), et l'a remplacé par le chiffre de 1800 €. La société a communiqué son accord par courrier simple le 14 septembre en prévoyant une installation le 18 septembre. M. Hiver reçoit ce courrier le 15 septembre. Il est ennuyé car il avait transmis un courrier électronique le matin du 13 septembre 2008 dans lequel il informait la société qu'il désirait finalement prendre un modèle moins puissant que celui qui avait été initialement prévu. Le 18 septembre, à la surprise de Monsieur Hiver, la société Tousfeux vient installer la chaudière prévue dans le devis initial. Une discussion s'engage. Monsieur Hiver prétend que le contrat n'est pas conclu. La société Tousfeux vérifie son courrier électronique et constate que le courrier de M. Hiver a été rangé dans la boîte « spam ». Elle prétend que le contrat a bien été conclu. Qu'en pensez-vous ?

TD 3 et 4 : L'intégrité du consentement : dol- erreur- violence

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu)

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 21 février 2001, N° de pourvoi : 98-20817, Bulletin 2001 III N° 20 p. 17 ; Répertoire du notariat Defrénois, 2001-06-15, n° 11 p. 703, note R. LIBCHABER. Dalloz, 27 septembre 2001, n° 33, Jurisprudence, p. 2702-2705, note Denis MAZEAUD. La semaine juridique, Edition générale, n° 7, 2002-02-13, jurisprudence, II, 10027, p. 348-350, note Christian JAMIN. La semaine juridique, Entreprise et affaires, n° 20, 16 mai 2002, Jurisprudence, p. 809-811, note Patrick CHAUVEL.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 14 décembre 2004, N° de pourvoi : 01-03523, Bulletin 2004 I N° 326 p. 271, Revue trimestrielle de droit civil, 2005-01, n° 1, p. 123-125, observations Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 24 avril 2003, N° de pourvoi : 01-1745, Bulletin 2003 III N° 82 p. 75

Revue trimestrielle de droit civil, octobre-décembre 2003, n° 4, p. 723-725, note Pierre-Yves GAUTHIER. Dalloz, 2004-02-19, n° 7, jurisprudence, p. 450-454, note Sandrine CHASSAGNARD.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 31 mars 2005, N° de pourvoi : 03-20096, Bulletin 2005 III N° 81 p. 75

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 4 juillet 1995, N° de pourvoi : 93-16198, Bulletin 1995 I N° 303 p. 212

Dalloz, 1997-04-24, n° 17, p. 206, note A-M. LUCIANI.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 17 septembre 2003, N° de pourvoi : 01-15306, Bulletin 2003 I N° 183 p. 142, Revue trimestrielle de droit civil, 2005-01, n° 1, p. 123-125, observations Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, chambre civile 1, 3 avril 2002, N° de pourvoi : 00-12932, Bulletin 2002 I N° 108 p. 84 ; Communication, commerce électronique, n° 6, juin 2002, Commentaires, n° 89, p. 35 36, note Philippe STOFFEL-MUNCK. Revue trimestrielle de droit civil, juillet-septembre 2002, n° 3, p. 502 503, note J. MESTRE et B. FAGES. Droit et patrimoine, n° 107, septembre 2002, p. 26-30, note G. LOISEAU

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 13 janvier 1999, N° de pourvoi : 96-18309, Bulletin 1999 III N° 11 p. 7

DALloz, 2000-01-27, n° 4, p. 76, note C. WILLMANN.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 3 juillet 1996, N° de pourvoi : 94-15729, Bulletin 1996 I N° 288 p. 201

Répertoire du notariat Defrénois, 1997-08-30, n° 15/16, p. 920, note Y. DAGORNE-LABBE.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 3 mai 2000, N° de pourvoi : 98-11381, Bulletin 2000 I N° 131 p. 88

La Semaine juridique, 2001-04-11, n° 15/16 p. 757, note C. JAMIN.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 15 novembre 2000, N° de pourvoi : 99-11203, Bulletin 2000 III N° 171 p. 119

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 10 février 1998, N° de pourvoi : 95-21906, Bulletin 1998 IV N° 71 p. 55, Semaine Juridique, Edition entreprise, 1998-04-30, supplément n° 2, p. 27, note P. NEAU-LEDUC. Dalloz, cahier droit des affaires, 1999-11-04, n° 39, p. 431, note Y. MAROT.

II. Exercices

Exercice du TD n° 3

Les Duchemin ont passé leurs vacances sur une île. La publicité était alléchante : “Un petit coin de paradis pour des vacances en famille : la mer à portée, un micro-climat “gulf stream”, un air sain sans pollution ni pollen, la tranquillité sauvage dans un havre de paix et de repos avec tout le confort élémentaire : seulement 400 € la semaine”. En vérité, la maison était située au centre de l’île, au beau milieu des prairies. La côte la plus proche était à deux kilomètres. Il a fait froid presque tout le temps sans que l’on ressente le moindre micro-climat. Il est vrai que le Gulf Stream passe très au large de l’île. Quant au havre de paix, les Duchemin n’ont pas été déçus... Ils étaient seuls. La maison la plus proche était à 4 kilomètres. Comme les voitures de touristes ne sont pas autorisées sur l’île, ils devaient prendre leur vélo pour la moindre course... Qui plus est, la maison n’avait pas l’électricité. Enfin, Monsieur Duchemin qui est allergique a, pendant tout son séjour, été gêné par les pollens des prairies avoisinantes. Le “bouquet”, c’est que le bailleur leur a réclamé 500 € pour la semaine en leur disant qu’il y avait eu une erreur de frappe sur le prix de la publicité. Une fois sur place, les Duchemin ont dû payer car le bailleur les a menacés de ne pas les approvisionner en eau (qui doit être transportée par cuves, il n’y a pas d’eau courante). Madame Duchemin vous consulte pour vous demander s’il serait possible de faire quelque chose contre le bailleur.

Exercice du TD n°4

Victor et Juliette ont conclu un contrat de travail à durée indéterminée en septembre 2002 avec l’entreprise Mobilstar. Au début de l’année 2010, ils évoquent leurs difficultés réciproques autour d’un café.

Victor occupe le poste de responsable marketing. En 2008, son employeur avait découvert sur un site internet communautaire, que Victor était diplômé d’une Faculté d’économie et non, comme Victor l’avait prétendu, d’une école de commerce réputée. Au moment de son embauche, Victor avait indiqué le nom de l’école sur son CV et son employeur l’avait cru sur parole, sans vérifier ses diplômes. Victor avait reconnu les faits en 2008 et il croyait que l’employeur avait passé l’éponge. Mais il vient de recevoir la demande en justice d’annulation du contrat. Victor est outré. Il a fait preuve de toutes les qualités nécessaires dans son travail depuis toujours. D’ailleurs, son employeur l’avait conservé dans son emploi après la découverte de son mensonge. Il y voit là une façon d’éviter un licenciement à bon compte. Après huit ans de travail appliqué et consciencieux au sein de la société, c’est dur à admettre!

Juliette lui raconte une histoire encore plus incroyable. Elle a eu une relation avec le directeur financier de Mobilstar en novembre 2004 qui a été filmée par les caméras de l’entreprise. L’employeur l’a ensuite menacée de tout révéler à son fiancé si elle ne signait pas un avenant au contrat de travail avec renonciation aux primes de résultat dont elle bénéficiait à l’époque. Contrainte, elle a signé le nouveau contrat en décembre 2004. Aujourd’hui elle le regrette. D’une part, les primes ont conduit à une baisse conséquente de ses revenus. D’autre part, elle a quitté son fiancé depuis deux ans. Elle voudrait bien remettre en cause la clause de renonciation aux primes insérée dans le contrat conclu en 2004 mais elle ne sait pas comment faire. Elle précise que le contrat indique que “la nullité de la clause de renonciation aux primes entraîne la nullité de l’entier contrat”.

Victor et Juliette vous demandent de les conseiller sur leur situation juridique au regard du droit des obligations. En ce qui concerne Victor, vous lui avez d’ores et déjà indiqué que l’employeur ne peut invoquer l’erreur car celle-ci est inexcusable. La question demeure de savoir s’il existe un autre

motif d'annulation.

TD 5 : L'objet

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu)

Cour de Cassation, Chambre sociale, 18 mai 1999, N° de pourvoi : 97-40439, Bulletin 1999 V N° 222 p. 163

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 24 septembre 2003, N° de pourvoi : 01-11504, Bulletin 2003 IV N° 147 p. 166; Revue trimestrielle de droit civil, janvier-mars 2004, n° 1, p. 117-120, note Thierry REVET. Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique, avril-juin 2004, n° 2, p. 284-285, observations Frédéric POLLAUD-DULIAN

Cour de Cassation, Chambre civile, 30 juin 2004, N° de pourvoi : 99-20286; Bulletin 2004 I N° 195 p. 162

Cour de Cassation, Chambre civile 1, Audience publique du 3 novembre 2004, N° de pourvoi : 02-10880; Bulletin 2004 I N° 237 p. 199

Cour de Cassation, Assemblée plénière, 31 mai 1991, N° de pourvoi : 90-20105, Bulletin 1991 A.P. N° 4 p. 5; Répertoire du notariat Defrénois, 1991-09-15, n° 17, p. 947, note J. MASSIP. Dalloz, 1991-09-19, n° 30, p. 417, rapport et note Y. CHARTIER et D. THOUVENIN. Revue trimestrielle de droit civil, septembre 1991, n° 3, p. 517, note D. HUET-WEILLER. Semaine juridique, 1991-11-06, n° 21.752, conclusions et note H. DONTENWILLE et Fr. TERRE. Revue critique de droit international privé, décembre 1991, n° 4, p. 711, note C. LABRUSSE-RIOU. Semaine juridique, Edition notariale et immobilière, 1992, n° 5, p. 18, note Fr. TERRE.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 14 décembre 2004, N° de pourvoi : 01-17063, Bulletin 2004 I N° 327 p. 272

Cour de Cassation, Ass. Plén., 1 décembre 1995, N° de pourvoi : 91-15578, Bulletin 1995 A. P. N° 7 p. 13; Contrats, concurrence, consommation, 1996, n° 1, p. 1 note L. Leveneur. Semaine juridique, Edition notariale et immobilière, 1996, n° 13, p. 493, note D. Boulanger. Dalloz affaires, 1996, n° 1, p. 3, note A. Laude. Droit bancaire et de la bourse, 1996, n° 53, p. 2, note J. Stoufflet. Revue de jurisprudence de droit des affaires Francis Lefebvre, 1996, n° 1, p. 3, note M-A Frison-Roche. Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique, 1996-06, n° 2, p. 179, note F. POLLAUD-DULIAN et A. RONZANO. Semaine Juridique, Ed. entreprise, 1996-11-14, n° 46, supp. n° 5, p. 38, note M. BANDRAC. Semaine Juridique, 1996-09-11, n° 37, p. 333, note L. FINEL

Cour de Cassation, Assemblée plénière, 1 décembre 1995, N° de pourvoi : 93-13688; Bulletin 1995 A. P. N° 9 p. 16

II. Exercices

Résoudre le cas pratique :

Après avoir participé à une émission de télé-réalité Virginie a été la starlette de l'été 2007. Elle a conclu un contrat avec un éditeur de journaux. Aux termes de ce contrat, elle a autorisé la prise de photographies et leur publication dans 6 numéros hebdomadaires 2007-2008. Le contrat prévoit que les photographies porteront sur sa personne ainsi que sur son bébé qui devrait naître en janvier. Le contrat prévoit aussi une rémunération pour ces photos de 10 cent par numéro vendu.

Elle regrette sa décision. Il est vrai que l'éditeur a l'intention de publier des photos de nus prises lors de changements de tenues en studio, ce que Virginie, dit-elle, n'avait pas prévu. On y voit notamment un tatouage aussi original qu'osé sur sa fesse droite, ce qui l'ennuie surtout parce que le

tatoueur lui a fait signer un papier selon lequel elle n'avait pas le droit de reproduire le tatouage. Mais en vérité, ce ne sont guère des raisons morales qui l'agitent. En effet, un autre éditeur lui a proposé une somme rondelette (750000 €) pour l'exclusivité des photographies sur sa personne et son bébé pour l'année à venir. Elle ne sait combien elle pourra gagner avec le premier contrat et préférerait la certitude du second. Ne pourrait-elle faire annuler le premier ?

TD 6 : La cause

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu)

Cour de Cassation Chambre civile 3, 4 juillet 2007, N° de pourvoi : 06-14122, Cour de Cassation, **Chambre civile 3, 27 juin 2007**, N° de pourvoi : 06-14834, Publié au bulletin

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 5 juin 2007, N° de pourvoi : 04-20380, Publié au bulletin

Cour de Cassation, Chambre civile, 11 mars 2003, N° de pourvoi : 99-12628, Bulletin 2003 I N° 67 p. 51, Revue trimestrielle de droit civil, avril-juin 2003, n° 2, p. 287-288, note Jacques MESTRE et Bertrand FAGES.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 31 mai 2007, N° de pourvoi : 05-21316, Publié au bulletin

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 3 avril 2007, N° de pourvoi : 05-11405, Publié au bulletin

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 13 février 2007, N° de pourvoi : 05-17407, Publié au bulletin

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 30 mai 2006, N° de pourvoi : 04-14974, Bulletin 2006 IV N° 132 p. 134, Dalloz, Cahier droit des affaires, 2006-06-15, n° 23, actualité jurisprudentielle, p. 1599-1600, observations Xavier DELPECH. Contrats, concurrence, consommation, 2006-10, n° 10, p. 11-12, observations Laurent LEVENEUR. Revue trimestrielle de droit civil, 2006-10, n° 4, p. 773-775, observations Patrice JOURDAIN.

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 14 mars 2006, N° de pourvoi : 04-17433; Bulletin 2006 IV N° 66 p. 65

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 8 février 2005, N° de pourvoi : 03-10749; Bulletin 2005 IV N° 21 p. 24; Revue des contrats, 2005-07, n° 3, chroniques, p. 684-687, observations Denis MAZEAUD. Revue des contrats, 2005-07, n° 3, chroniques, p. 771-773, observations Martine BEHAR-TOUCHAIS.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 25 janvier 2005, N° de pourvoi : 96-19878, Bulletin 2005 I N° 35 p. 27 ; Revue trimestrielle de droit civil, 2005-04, n° 2, chroniques, p. 439-441, observations Michel GRIMALDI.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 7 octobre 1998, N° de pourvoi : 96-14359, Bulletin 1998 I N° 285 p. 198 ; Semaine juridique, 1998-12-09, n° 50, p. 2163, note M.-H. MALEVILLE. Dalloz, 1999-06-10, n° 22, p. 237, note O. TOURNAFOND. Gazette du Palais, 2000-04-06, n° 97, p. 26, note F. CHABAS.

Cour de Cassation, Chambre sociale, 10 juillet 2002, N° de pourvoi : 00-45387, Bulletin 2002 V N° 239 p. 234, Répertoire du notariat Defrénois, 2002-12-30, n° 37644, p. 1619-1624, note R. LIBCHABER. Dalloz, n° 32, 2002-09-19, jurisprudence, p. 2491-2498, note Y. SERRA.

Cour de Cassation, Assemblée plénière, 29 octobre 2004, N° de pourvoi : 03-11238, Bulletin 2004 A. P. N° 12 p. 27, Répertoire du notariat Defrénois, 2004-12-30, n° 24, article 38073, p. 1732-1738, observations Rémy LIBCHABER. Répertoire du notariat Defrénois, 2005-02-15, n° 3, article 38096, p. 234-238, observations Stéphane PIEDELIEVRE. La Semaine juridique, Ed. générale, 2005-01-26, n° 4, p. 153-155, observations François CHABAS. Revue trimestrielle de droit civil,

2005-01, n° 1, p. 104-106, observations Jean HAUSER.

II. Exercices

Résoudre le cas pratique:

Marie et Lucien sont ennuyés. Marie a conclu un contrat de strip-teaseuse avec une discothèque de Rennes. Le contrat spécifie que pendant toute la durée du contrat ainsi qu'à la rupture, elle ne peut faire du strip-tease à titre professionnel pendant une durée de cinq ans dans toute la Bretagne. Elle aimerait pourtant faire du strip-tease lors d'anniversaires. Quand à Lucien, son petit ami, il vient d'apprendre à la Faculté que l'action en remboursement de crédit de Marie était prescrite au moment où il a remboursé 1000 € à l'organisme de crédit à sa place. L'étude de la cause pourrait-elle les aider ?

TD N° 7 : Les nullités

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site www.interjurisnet.eu)

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 5 novembre 1991, Bulletin 1991 I N° 297 p. 195; Semaine juridique, Edition notariale et immobilière, 1993-01-15, n° 2, p. 17, note A. VIANDIER.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 9 décembre 1997, Bulletin 1997 I N° 368 p. 249; Semaine Juridique, 1998-09-16, n° 38, p. 1592, note S. PIEDELIEVRE.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 18 janvier 2000, Bulletin 2000 I N° 11 p. 7

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 4 octobre 2000, Bulletin 2000 III N° 156 p. 109

Cour de cassation, Chambre commerciale, 24 octobre 2000, Bulletin 2000 IV N° 163 p. 145

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 15 mai 2001, Bulletin 2001 I N° 139 p. 91

Cour de cassation, Assemblée plénière, 17 mai 2002, Bulletin 2002 A. P. N° 1 p. 1; La semaine juridique, Edition générale, n° 36, 2002-09-04, Jurisprudence, II, 10131, p. 1520-1524, note J. MONEGER. La semaine juridique, Entreprise et affaires, n° 28, 11 juillet 2002, Jurisprudence, 1080, p. 1194-1198, note Joël MONEGER. La semaine juridique, notariale et immobilière, n° 44-45, 2002-11-01, Etude, p. 1541-1545,

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 17 mars 1998, Bulletin 1998 I N° 120 p. 79; Semaine Juridique, 1998-09-16, n° 38, p. 1592, note S. PIEDELIEVRE.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 11 juin 2002, Bulletin 2002 I N° 163 p. 125; Revue trimestrielle de droit civil, avril-juin 2003, n° 2, p. 284-287, note Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 24 septembre 2002, Bulletin 2002 I N° 218 p. 168, Répertoire du notariat Defrénois, 2003-02-15, n° 3, Jurisprudence, article 37664, p. 185-193, note J.L. AUBERT. DALloz, 2003-02-06, n° 06, Jurisprudence, p. 369-372, note J.L. AUBERT. Revue trimestrielle de droit civil, avril-juin 2003, n° 2, p. 284-287, note Jacques MESTRE et Bertrand FAGES.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 2 octobre 2002, Bulletin 2002 III N° 192 p. 162

Cour de cassation, Chambre civile 1, 18 février 2003, Bulletin 2003 I N° 49 p. 38

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 19 mars 2003, Bulletin 2003 III N° 64 p. 58

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 24 septembre 2003, Bulletin 2003 IV N° 137 p. 157, Banque et droit, janvier-février 2004, n° 93, p. 57-59, note Thierry BONNEAU.

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 10 décembre 2003, Bulletin 2003 III N° 227 p. 201

Cour de Cassation, Chambre civile 3, 25 février 2004, Bulletin 2004 III N° 40 p. 37

Cour de cassation, Chambre mixte, 9 juill. 2004, Bulletin 2004 MIXTE N° 2 p. 3

Répertoire du notariat Defrénois, 2004-10-30, n° 20, article 38035, p. 1402-1407, observations Rémy LIBCHABER. Revue trimestrielle de droit civil, 2005-01, n° 1, p. 125-126, observations Jacques MESTRE et Bertrand FAGES

Cour de Cassation, Assemblée plénière, 29 octobre 2004, Bulletin 2004 A. P. N° 12 p. 27; Répertoire du notariat Defrénois, 2004-12-30, n° 24, article 38073, p. 1732-1738, observations Rémy LIBCHABER. Répertoire du notariat Defrénois, 2005-02-15, n° 3, article 38096, p. 234-238, observations Stéphane PIEDELIEVRE. La Semaine juridique, Ed. générale, 2005-01-26, n° 4, p. 153-155, observations François CHABAS. Revue trimestrielle de droit civil, 2005-01, n° 1, p. 104-106, observations Jean HAUSER.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 7 décembre 2004, Publication : Bulletin 2004 I N° 303 p. 253

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 24 janvier 2006, Bulletin 2006 I N° 28 p. 25; La semaine juridique, Edition générale, 2006-03-08, n° 10-11, jurisprudence, II-10036, p. 497-500, observations Mustapha MEKKI.

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 16 juillet 1998, Bulletin 1998 I N° 251 p. 175; Dalloz, 1999-06-24, n° 24, p. 361, note P. FRONTON

Cour de Cassation, Chambre commerciale, 23 octobre 2007, N° de pourvoi : 06-13979

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 2 octobre 2007, N° de pourvoi : 05-17691

II. Exercices

Résoudre les cas pratiques :

1) Francis, 71 ans, vivait avec Sophie X, âgée de 37 ans. Sophie ne voulait plus, fin juillet 2011, poursuivre sa relation avec Francis. Mais Francis a signé un papier lui faisant donation d'une somme de 50.000 € en contrepartie du maintien de leurs relations pendant 3 ans. Sophie a accepté.

Francis est mort en août 2011. Sophie voudrait récupérer la somme qui lui a été donnée mais qui ne lui a pas encore été versée. Elle a bien la preuve de la donation qui lui a été consentie sous seing privé par Francis, ce qu'elle a montré aux enfants de Francis.

Toutefois, ceux-ci ne veulent pas verser l'argent au motif que la donation serait nulle. En outre, ils considèrent qu'ils n'ont pas à exécuter un contrat qui a été conclu par leur père. Elle vous demande votre avis sur ces deux points.

2) Marie avait tout essayé. La médecine traditionnelle n'avait pas réussi à la guérir de son mal. Une amie lui avait alors conseillé d'aller chez un "magnétiseur". Elle l'avait consulté en juin 2010 et payé 100 € pour la consultation ainsi que 150 € pour des "compléments vitaminés à base de plantes". Revenue chez elle, elle s'est aperçue que la date de péremption était dépassée.

Il lui avait aussi vendu pour 1000 € de médicaments (non périmés) naturels pour qu'elle les revende à des amis ou parents. Les médicaments, livrés, ne sont pas encore payés.

Or, elle vient de lire dans le journal que ce "magnétiseur" a été condamné pour exercice illégal de la médecine. Peut-elle agir contre lui afin d'obtenir le remboursement de ce qu'elle avait payé ? Doit-elle lui payer les 1000 € qu'il réclame ?

TD N° 8 : Les effets généraux du contrat (force obligatoire du contrat et effet relatif)

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site)

A. L'intangibilité des conventions

Com., 18.12.1979, Bull. civ. IV, n° 339

Civ. 1re, 3 mars 1998, Bull. Civ. I, n° 85

B. Le contrôle de la dénaturation

Civ. 3ème, 9 juillet 2008, N° de pourvoi: 07-15534

C. L'exécution de bonne foi

Com., 10 juill. 2007, Bull. Civ. IV, n° 188

D. L'effet relatif

Ass. Plén., 12 juill. 1991, D. 1991.549, note Ghestin, D. 1991.I.257, chron. Jamin, J.C.P.1991.II. 1743, note Viney; D. 1991.Somm.321, obs. Aubert

Ass. Plén., 6 oct. 2006, Bull. Civ. Ass. Plén., n° 9

II. Exercices

Résoudre le cas pratique :

Jeanne et Max ont conclu un contrat portant sur la livraison de baguettes et croissants. Max s'est engagé à livrer les croissants et baguettes produits par Jeanne à différents clients. Du fait de l'augmentation du prix de l'essence, la marge de Marc a considérablement baissé. Il voudrait revoir le contrat et propose à Jeanne qu'elle lui verse 10% de plus que prévu. Jeanne n'est pas d'accord. Max envisage de saisir le juge afin que celui-ci désigne un expert afin de calculer les conséquences de l'augmentation du prix de l'essence sur sa marge. Il espère que, fort des conclusions évidentes de l'expert, le juge rééquilibrera le contrat sur la base de l'équité. Il vous demande ce que vous en pensez.

TD N° 9 : La responsabilité contractuelle

I. Documents à consulter (Les arrêts peuvent être consultés sur le site)

Civ. 1re, 18 juillet 2000 Bull. civ. I, n/ 221

Civ. 2è, 5 juin 1991 D. 1992,409

Civ. 2è 14 janv. 1999 Bull. civ. II, n/ 13

Civ. 1re, 6 oct. 1998 Bull. civ. I, n/ 269

Civ. 21 nov. 1911 DP 1913 I. 249

civ. 1re, 12 déc 2000 Bull. civ. I n/ 323

civ. 1re, 15 juill. 1999 Bull. civ. I n/ 242

Civ. 1re, 27 janv. 1993 Bull. civ. I, n/ 42

Civ. 1re 17 janv. 1995 Bull. civ. I n/ 43

Civ. 1re 16 déc. 1992 Bull. civ. I n/ 316

II. Exercices

Résoudre les cas pratiques :

1) Jacques, dentiste à Nantes, âgé de 60 ans, avait décidé, en 2007, de prendre sa retraite. Il avait alors cédé sa clientèle à Marie tout en souscrivant une obligation de non exercice de la profession

de dentiste à Nantes pendant cinq ans.

Mais deux amis confrères, qui n'ignoraient pas son engagement, ont réussi à le convaincre de reprendre son activité au sein de leur cabinet pendant un an. L'offre ne pouvait se refuser. D'abord, ces deux confrères venaient de perdre leur associé et éprouvaient de graves difficultés à soigner tous leurs clients en attendant la venue d'un nouvel associé. Ensuite, l'offre était très intéressante sur un plan financier. L'ennui aidant, Jacques a cédé. Marie, qui vous raconte l'histoire que lui a rapportée Jacques, aimerait engager la responsabilité contractuelle de Jacques et des deux associés. Pourrait-elle obtenir des dommages-intérêts ?

2) La société Dupont est le grossiste en France de la société Hifimobiles. Le contrat à durée indéterminée prévoit que chacune des parties peut mettre fin au contrat à condition de respecter un délai de préavis de trois mois. En juillet 2011, la société Hifimobiles a encouragé la société Dupont à réaliser une campagne de publicité d'envergure auprès de tous les distributeurs français pour fêter les 10 ans de la présence d'Hifimobiles sur le marché français. La société Dupont a dépensé une grosse somme d'argent pour la préparation de la campagne publicitaire ainsi que pour la fête prévue le 1er mars 2012.

Mais elle a reçu le 30 décembre 2011 un courrier de la société Hifimobiles résiliant le contrat à la date du 1er juin 2012. La société Hifimobiles prétend qu'elle voudrait se retirer du marché français en raison de la crise. La société Dupont ignore si elle doit continuer à exécuter ses obligations jusqu'au premier juin et s'interroge sur la possibilité de demander des dommages-intérêts à la société Hifimobiles parce qu'elle considère la résiliation comme abusive. Pouvez-vous l'éclairer ?

TD n° 10. Séance de révision

Résoudre les cas pratiques

1. Germaine est très âgée. Elle a fait appel en novembre 2010 à un couvreur pour qu'il débouche une gouttière. Il a profité du fait qu'elle ne voyait pas bien pour lui faire signer un contrat prévoyant un paiement de 2000 € pour l'intervention alors qu'il lui avait dit que ça ne coûterait que 200 €. Son mari, tout aussi malvoyant qu'elle, peut confirmer qu'il a entendu "200 €". Germaine a finalement payé mais elle le regrette. Existe-t-il un moyen de récupérer l'argent versé ?

2) En mars 2010, un boulanger a conclu un contrat d'une durée de cinq ans avec une société meunière. Celle-ci s'est engagée à livrer de la farine au fur et à mesure des besoins du boulanger qui s'est engagé de son côté à se fournir en farine exclusivement auprès de cette société. Le prix de la farine n'a pas été précisé dans cette convention. Il y est seulement stipulé que le prix de la farine sera fixé pour chaque vente en fonction de l'évolution des prix du blé ou en fonction de tout autre indice que le juge pourrait lui substituer.

Les prix de la farine ont considérablement augmenté. Certes, le prix du blé a augmenté mais la société meunière n'est pas très honnête car elle prend comme référence le prix du "blé de meunerie" à Paris et non le prix du blé à la bourse de Chicago. Or, le premier, en décembre 2010, est beaucoup plus élevé que le second.

Le boulanger ne tient plus le coup. S'il augmente ses prix, il perdra ses clients, s'il les maintient, il ne gagnera presque plus rien. Il a bien expliqué cela à la société qui ne veut rien entendre.

Selon le boulanger, elle abuse de la situation.

Il vous demande d'étudier toutes les solutions qui pourraient lui permettre de diminuer le prix ou de mettre fin au contrat d'une manière ou d'une autre.