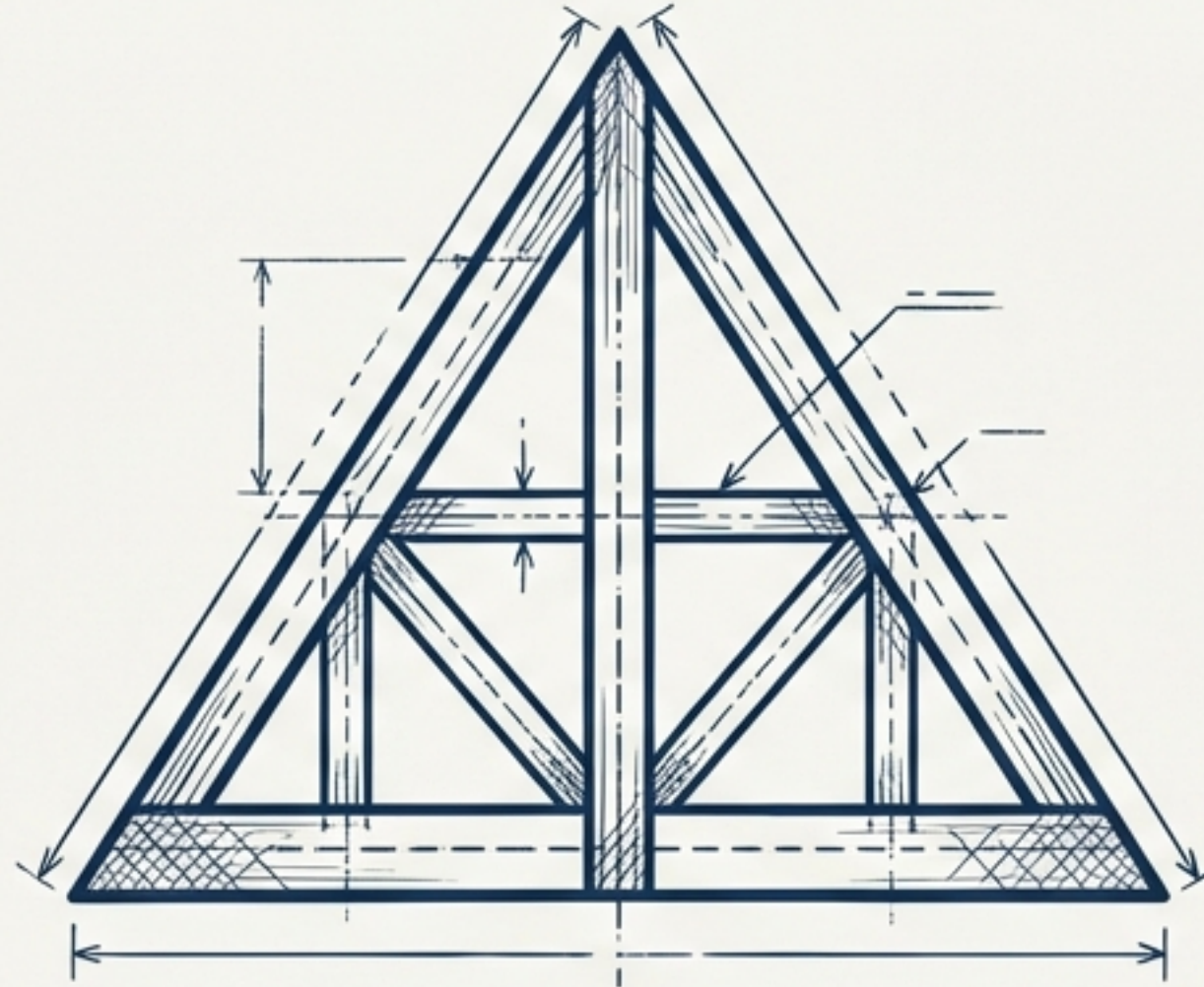


Maîtriser les Règles du Jeu : Les 3 Principes du Contrat

Le guide essentiel pour transformer le Code civil en atout professionnel.

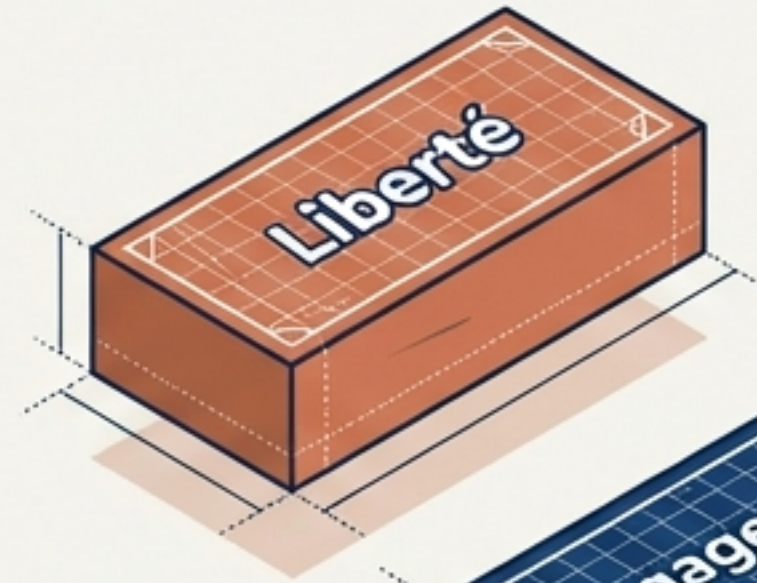


Bienvenue. Le droit n'est pas une liste de pièges, c'est le mode d'emploi de vos futures relations professionnelles. Ensemble, nous allons dédramatiser ces concepts pour vous donner les clés de la réussite en entreprise.

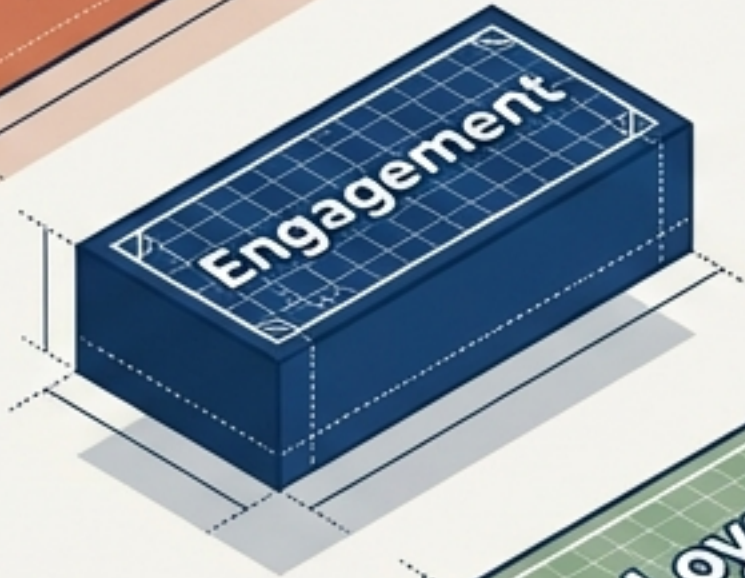
Oubliez le par cœur, misez sur la logique

Je sais que le Code civil peut faire peur au début. Mais c'est très logique une fois qu'on a compris le système.

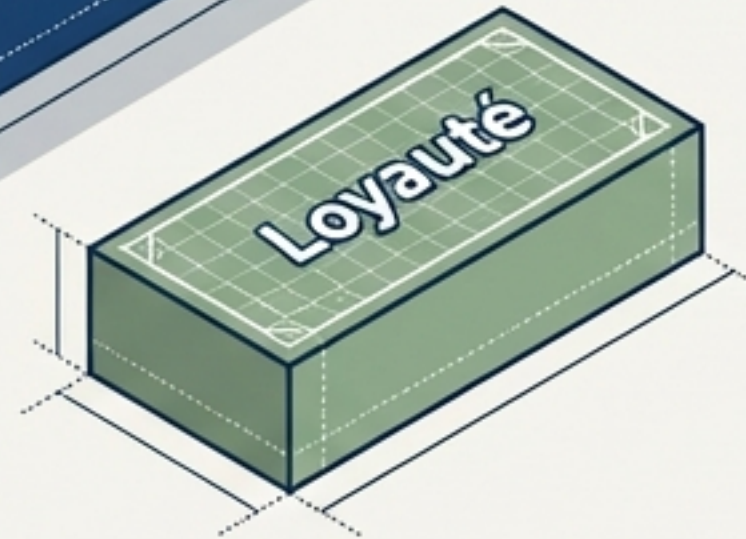
Imaginez le droit des contrats comme un jeu de construction. Vous n'avez besoin que de trois briques fondamentales pour que tout tienne debout :



1. La brique **Liberté** (pour créer ce que vous voulez).



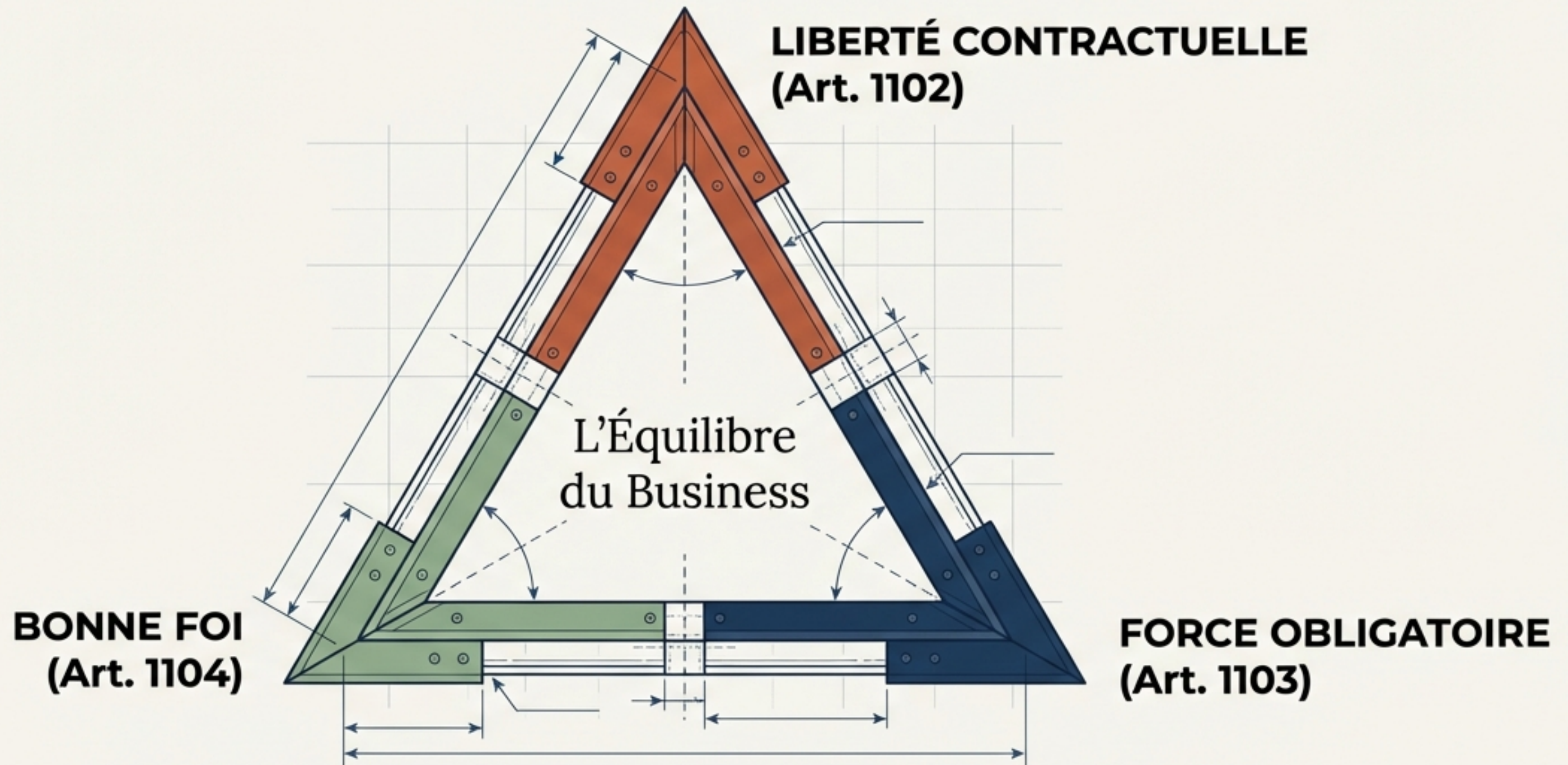
2. La brique **Engagement** (pour que ce soit solide).



3. La brique **Loyauté** (pour que le jeu soit juste).

Si vous avez ces trois éléments, vous avez tout compris.

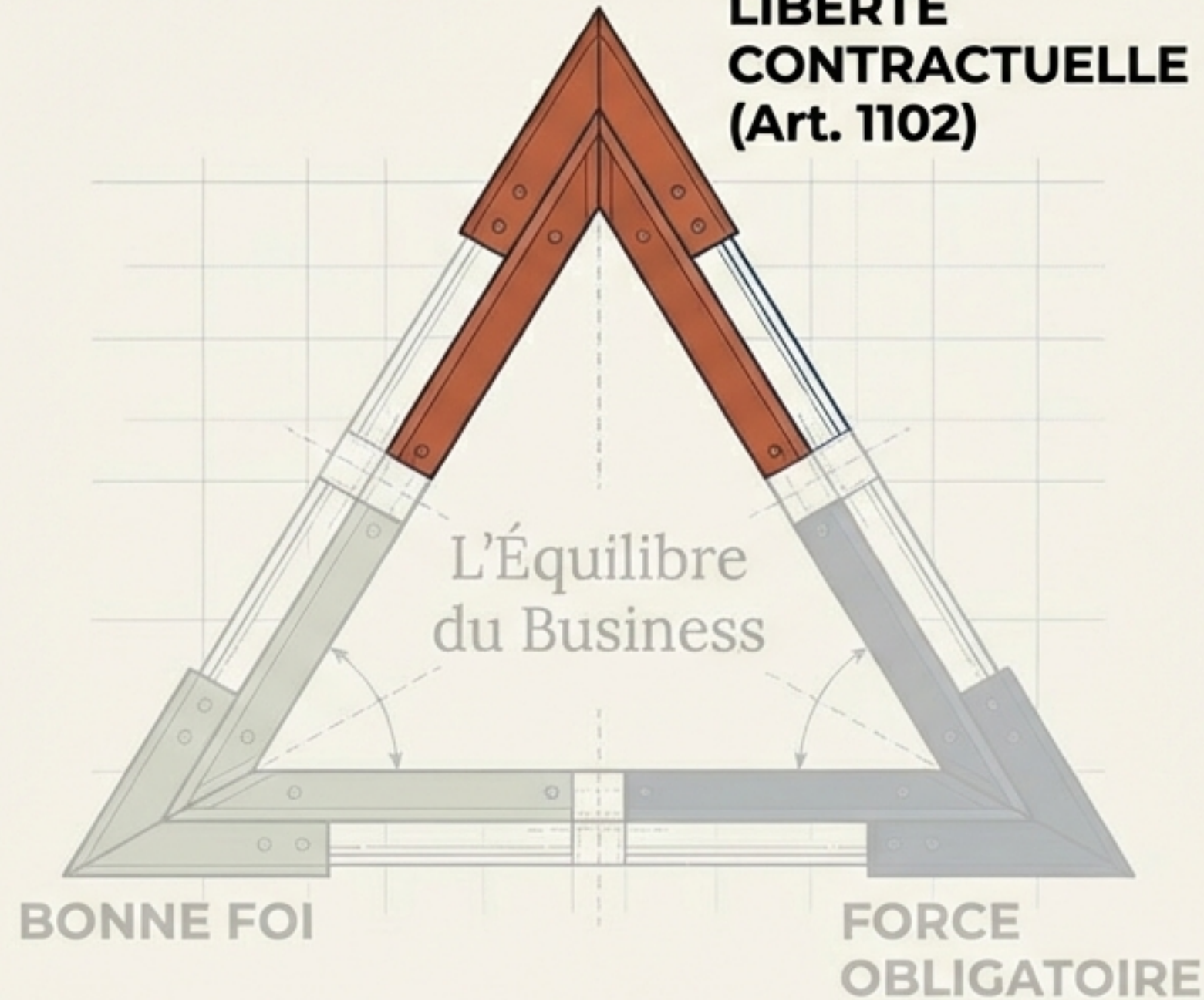
Le Triangle de la Confiance



Gardez cette image en tête pour votre examen et votre carrière. Chaque sommet est essentiel. Ce sont les trois grands principes qui gouvernent le droit des contrats en France. Ils s'équilibrent parfaitement pour sécuriser le business. Si l'un manque, tout s'écroule.



**LIBERTÉ
CONTRACTUELLE
(Art. 1102)**



1. La Liberté Contractuelle : Vous êtes le capitaine

Article 1102 du Code civil

C'est le principe de base. En entreprise, vous avez le pouvoir de :

- Contracter ou ne pas contracter.
- Choisir votre partenaire (client, fournisseur).
- Déterminer le contenu et les règles du contrat.

Note du Mentor : C'est un sentiment de liberté très fort. Mais attention, cette liberté a une limite : vous ne pouvez pas aller contre la loi (l'Ordre Public).

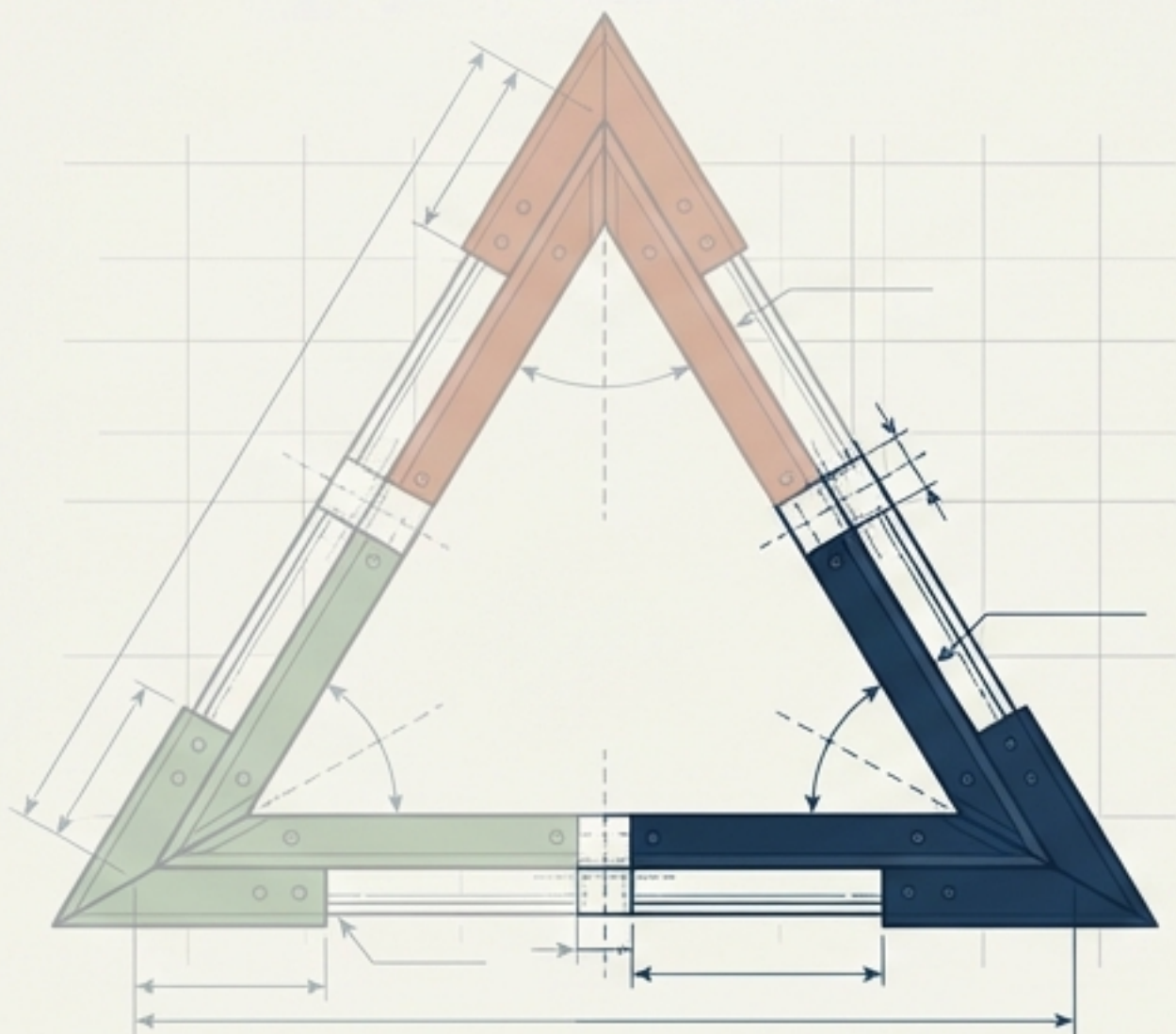


2. La Force Obligatoire : Votre signature est votre parole

Article 1103 du Code civil

“Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.”

En clair : Ce que tu as signé, tu dois le respecter. Une fois l'accord conclu, il devient une 'loi privée' entre vous et l'autre partie. Le juge peut vous forcer à exécuter ce qui est écrit. C'est ce qui crée la sécurité dans les affaires : on sait que l'autre est obligé de tenir sa promesse.





3. La Bonne Foi : Pas de coups bas

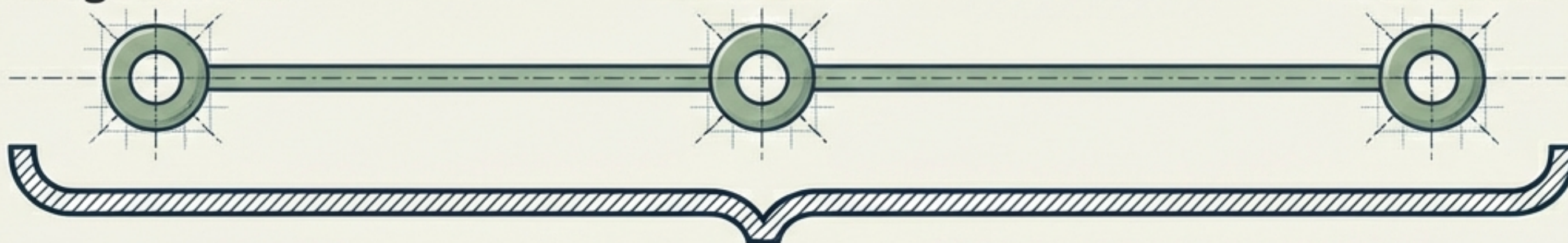
Article 1104 du Code civil

La loyauté n'est pas une option. Vous devez négocier, conclure et exécuter le contrat sans mensonges et sans manœuvres déloyales. Ce principe est d'Ordre Public.

Négociation

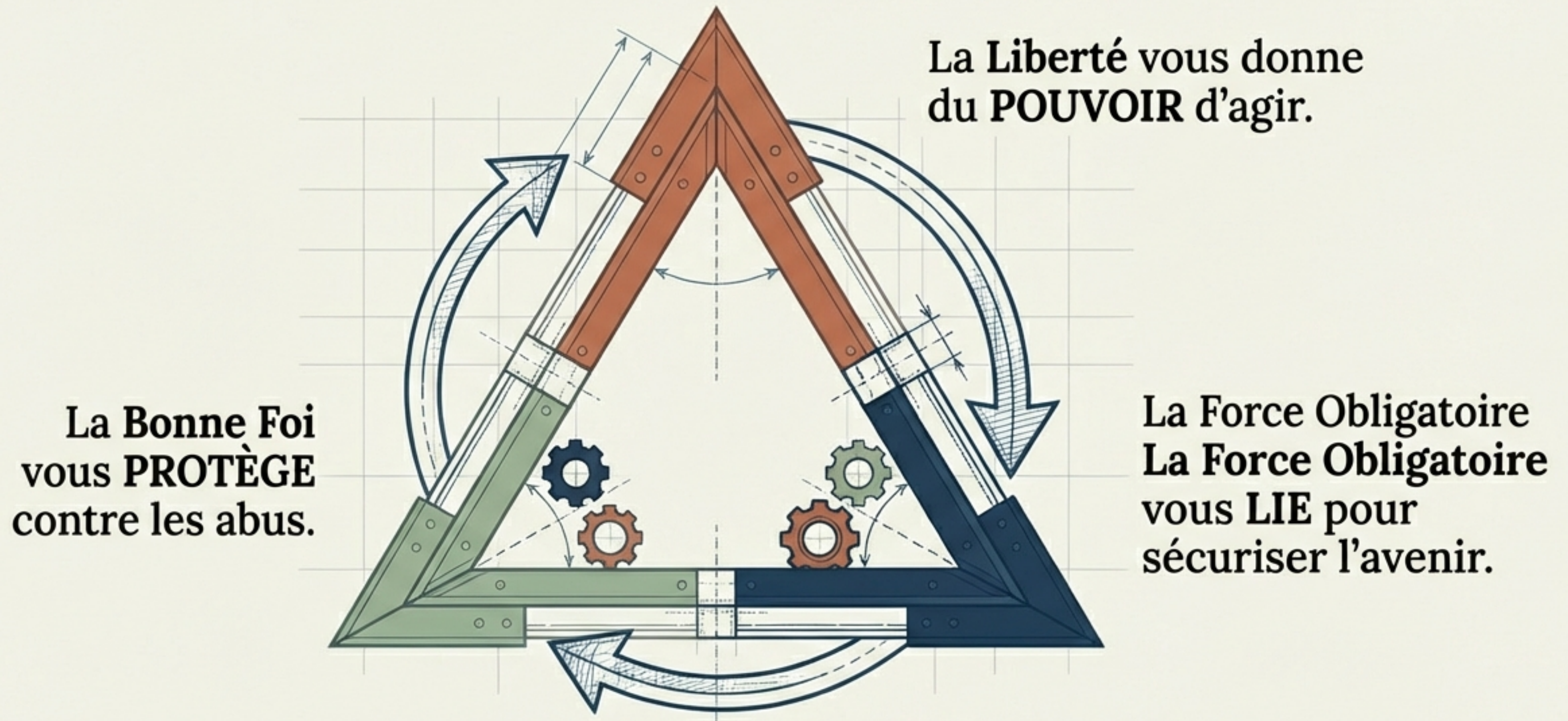
Conclusion

Exécution



La Bonne Foi s'applique ici, tout le temps.

L'Écosystème Juridique Parfait



C'est un équilibre. L'un ne peut pas exister sainement sans les autres.



Vous pratiquez déjà le droit (sans le savoir)

Scénario : Une vente sur une application entre particuliers

- **Liberté** : C'est vous qui décidez de vendre ce pull et à quel prix.
- **Force Obligatoire** : Une fois acheté, vous devez l'envoyer. L'acheteur doit payer. C'est le contrat.
- **Bonne Foi** : Si le pull a une tâche, vous devez le dire. Cacher le défaut, c'est violer la bonne foi.

Si vous comprenez ça, vous avez compris la mécanique pour le monde de l'entreprise.

Demain, dans votre entreprise

Scénario : Négociation avec un fournisseur clé



Négociation (Liberté)

Vous discutez les tarifs, les délais.
Vous êtes libres de dire non si
l'offre ne vous convient pas.



Signature (Force Obligatoire)

Le contrat est signé. L'entreprise ne
peut plus changer d'avis simplement
parce qu'elle a trouvé moins cher
ailleurs.

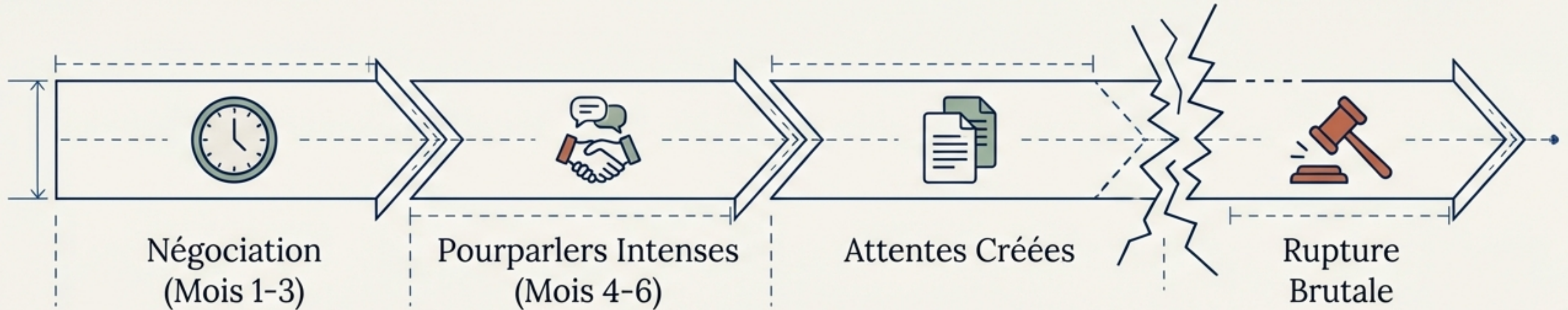


Réalité (Bonne Foi)

Si le fournisseur sait qu'il aura 3
mois de retard, il doit vous le dire
maintenant, pas après la signature.

L'Affaire Manoukian : La leçon de loyauté

Source : Cour de cassation, Chambre commerciale, 26 novembre 1995



L'Histoire : Une entreprise négocie pendant des mois, laissant croire à l'autre que le contrat va se faire... puis rompt brutalement les discussions sans raison sérieuse.

Le Twist :
Ils n'avaient rien signé ! Pourtant, ils ont été condamnés.

La Leçon : Pourquoi ?
Parce que la Bonne Foi commence dès la négociation. Faire espérer l'autre partie inutilement, c'est une faute.

Attention au Piège : La Liberté n'est pas absolue

L'erreur classique est de penser que la liberté contractuelle permet de tout faire. La liberté est encadrée par **l'Ordre Public** et les **Bonnes Mœurs**.

Cleux exemples :

- Vous ne pouvez pas vendre de produits illégaux.
- Vous ne pouvez pas inclure des clauses **abusives** (ex: déséquilibrer totalement le contrat au détriment du consommateur).

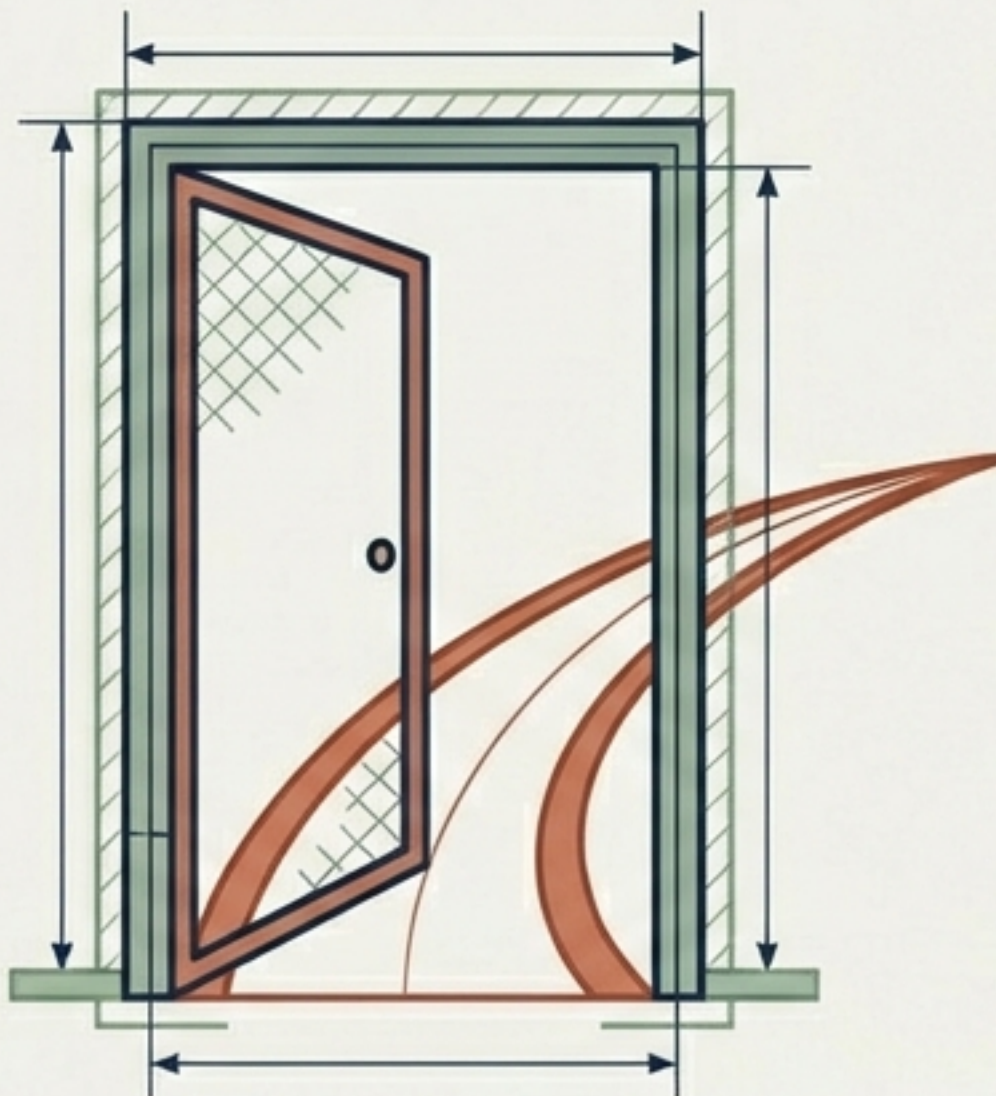
Soyez libres, mais restez dans le cadre de la loi.



L'Essentiel à Retenir (Votre fiche de révision)

Liberté (Art. 1102)	Le mot clé : Autonomie	Je choisis mon partenaire et le contenu.
Force Obligatoire (Art. 1103)	Le mot clé : Loi	Le contrat est ma loi. Je respecte ma signature.
Bonne Foi (Art. 1104)	Le mot clé : Loyauté	Je suis honnête avant, pendant et après.

Si vous ne devez mémoriser qu'une seule diapositive, c'est celle-ci.



Vous êtes prêts.

Vous possédez maintenant la logique d'un juriste. Faites confiance à votre bon sens : si une situation vous semble déloyale ou illogique, référez-vous au Triangle.

**Gardez l'analogie du jeu de construction en tête pour l'examen.
C'est simple, c'est logique, et c'est à votre portée. À vous de jouer !**