

La Phase Précontractuelle

Négocier en toute sécurité : Maîtriser les règles du jeu avant de signer.

Mentor Note

Bonjour ! Le droit peut sembler aride, mais voyez ce chapitre comme votre 'guide de survie' pour vos futures négociations. On va tout dédramatiser ensemble.



Le contrat ne naît pas par magie

POURPARLERS
(Le Flirt)



CONTRAT
(Le Mariage)



L'Analogie

Imaginez que le contrat soit un mariage. La phase précontractuelle, c'est le 'flirt' ou les fiançailles.

La Logique

On apprend à se connaître, on discute, on vérifie la compatibilité avant de s'engager.

La Règle d'Or

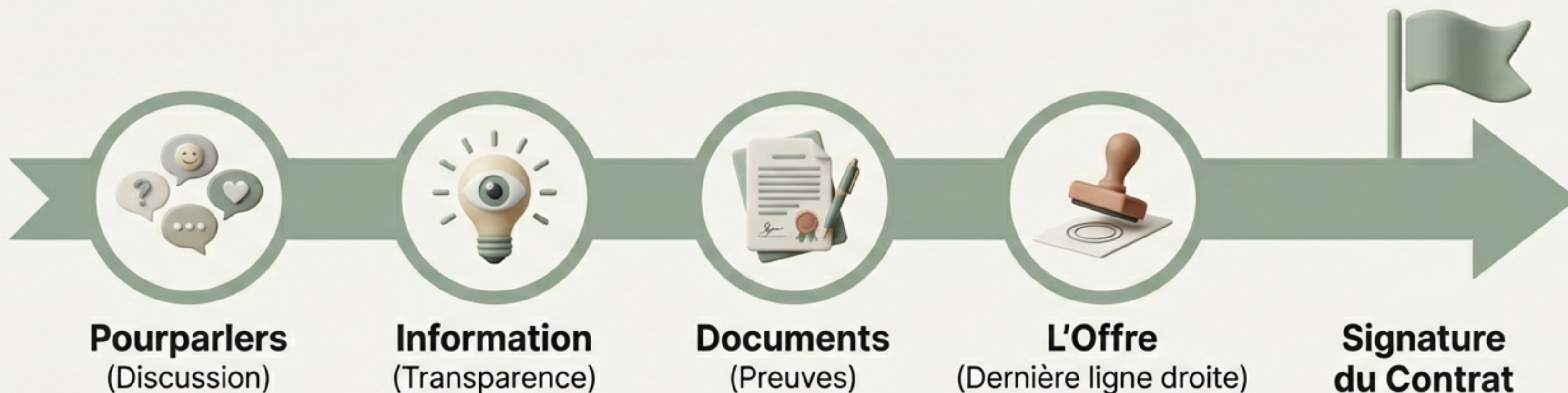
Ce n'est pas encore l'engagement définitif, mais il y a déjà des règles de savoir-vivre à respecter.

MENTOR TIP

En droit comme en amour, on ne fait pas de faux espoirs et on ne cache pas de lourds secrets.
C'est du bon sens, et le Code civil est d'accord !

Votre boussole pour ce chapitre

Nous sommes dans la 'Zone de discussion' :
tout ce qui se passe AVANT la signature.



MENTOR NOTE

Gardez ce schéma en tête. Si vous savez où vous êtes sur la frise, vous saurez quelle règle appliquer le jour de l'examen.



Principe n°1 : La liberté de négocier (et de partir)

Liberté Fondamentale

Tant que rien n'est signé, vous êtes libres. C'est le principe même des pourparlers.

Le Droit de Rompre

Vous avez le droit d'arrêter les discussions à tout moment si l'affaire ne vous convient pas. Vous n'êtes pas obligés d'acheter simplement parce que vous êtes entrés dans le magasin.

MENTOR NOTE

C'est rassurant, non ? Le but est de vérifier si on veut faire affaire. Si la réponse est non, on a le droit de partir... enfin, presque toujours !

Attention à la 'Rupture Abusive'

La Limite : La liberté s'arrête là où la mauvaise foi commence.

- ✗ Rompre brutalement sans explication après de longs mois.
- ✗ Laisser l'autre engager des frais alors qu'on sait qu'on ne signera pas.
- ✗ Maintenir l'autre dans l'incertitude volontairement.



MENTOR NOTE

En entreprise, votre réputation compte. On ne plaque pas un partenaire commercial du jour au lendemain après lui avoir fait miroiter un contrat en or pendant 6 mois.



Le Fondement Juridique : Devoir de loyauté et de bonne foi (Art 1104 du Code civil).

Zoom Jurisprudence : L'Arrêt Manoukian (2003)

Ce qu'on rembourse

OUI : Les frais engagés
(voyages, études, temps
perdu).



Ce qu'on ne rembourse pas



NON : La perte de chance
(les bénéfices espérés du
contrat).

La victime est indemnisée pour la négociation
gâchée, pas pour le contrat qui n'a jamais existé.

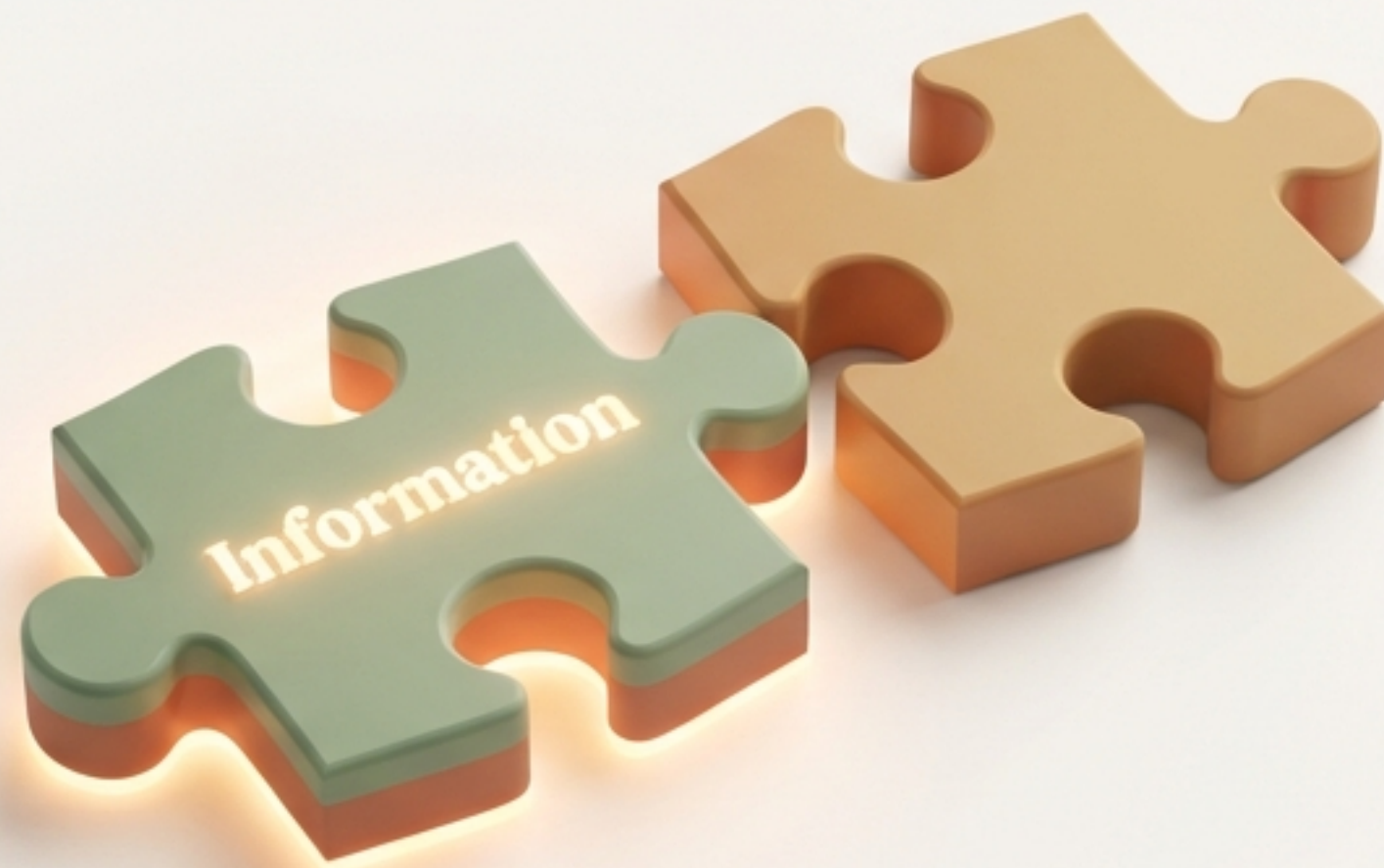
MENTOR NOTE

C'est subtil mais crucial pour l'examen ! On rembourse le ticket de train pour venir à la réunion, mais pas le champagne qu'on aurait bu si l'affaire avait réussi.

L'Obligation d'Information (Art 1112-1)

La Règle : Si vous détenez une information que **l'autre ignore et qui est DÉTERMINANTE** pour son consentement, vous **DEVEZ** la lui donner.

Pourquoi ? Pour que le consentement soit éclairé. Le silence sur une info importante peut être considéré comme une faute (réticence dolosive).



MENTOR NOTE

Ne voyez pas ça comme une contrainte, mais comme de la transparence. Si l'info changerait sa décision de signer ou non, alors il doit savoir.

Cas Pratiques : Parler ou se taire ?



Automobile

Situation : Voiture réparée après accident grave.

Verdict : **À DIRE.** C'est déterminant pour la sécurité et la valeur.



Immobilier

Situation : Maison en zone inondable.

Verdict : **À DIRE.** Obligation légale.

MENTOR NOTE

Posez-vous la question : "Si j'étais à sa place, est-ce que je voudrais savoir ça ?" Si la réponse est oui, parlez.

L'Exception Importante : La valeur du bien

Le Piège : L'acheteur sait que le tableau vaut une fortune. Le vendeur l'ignore et le vend à bas prix. L'acheteur doit-il le lui dire ?

La Réponse (Arrêt Baldus) : NON.

La Règle : Aucune obligation d'information sur la VALEUR de la prestation. On a le droit de faire une "bonne affaire".



MENTOR NOTE

Attention à la nuance ! On doit dire si la maison est inondable (qualité du bien), mais on n'est pas obligé de dire au vendeur qu'il sous-estime son prix (valeur).

Les écrits restent : Les documents préparatoires

Même avant le contrat final, ces documents ont une valeur :

- **Accords de confidentialité (NDA)** : Pour protéger vos secrets.
- **Lettres d'intention** : Pour formaliser la volonté de négocier.
- **Devis et échanges de mails.**

MENTOR NOTE

Soyez pros dans vos mails. Un simple échange écrit peut servir de preuve si les choses tournent mal. Ne promettez rien à l'écrit que vous ne pouvez pas tenir.



La dernière étape : L'Offre

C'est l'ultime étape de la phase précontractuelle.
Pour être valable, une offre doit être :

1. FERME (volonté d'être engagé)
2. PRÉCISE (contient prix et chose)

Une fois l'offre acceptée... LE CONTRAT EST FORMÉ.



MENTOR NOTE

C'est la ligne d'arrivée. Dès qu'il y a accord sur la chose et le prix, on bascule dans le monde contractuel. La phase de négociation est finie.

L'essentiel pour l'examen

Ce qu'il faut retenir



1. **LIBERTÉ** : On peut rompre les pourparlers (sauf abus).
2. **SANCTION** : La rupture abusive (mauvaise foi) entraîne des dommages-intérêts (frais engagés uniquement, pas de perte de chance).
3. **INFORMATION** : Obligation de donner toute info déterminante (Art 1112-1).
4. **EXCEPTION** : Pas d'obligation d'info sur la valeur (Baldus).

MENTOR NOTE

Si vous maîtrisez ces 4 points, vous avez les clés du chapitre ! Faites une capture d'écran mentale.

Et demain, en entreprise ?

Votre posture : La loi n'est pas là pour vous piéger, mais pour assainir les affaires.

Conseils de pro :

- Gardez des traces écrites de vos négociations.
- Soyez loyaux : ne faites pas traîner une négo inutilement.
- Renseignez-vous bien sur ce que vous achetez.



MENTOR NOTE

MENTOR NOTE

Le droit est un outil de gestion. Un bon négociateur est un négociateur informé et loyal.



Vous êtes prêts !

La phase précontractuelle n'a plus de secrets pour vous.
C'est un mécanisme logique de protection mutuelle.

**Bonnes révisions et croyez en vous pour l'examen.
Vous avez la logique, le reste suivra.**