

Comment naît un contrat ?



Guide pratique pour maîtriser la rencontre
de l'offre et de l'acceptation.

MODULE : LES SOURCES DU DROIT

Pas de panique, c'est logique.

Le droit peut sembler intimidant avec son vocabulaire technique. Mais rassurez-vous : la formation d'un contrat est un mécanisme très logique. Une fois que vous avez compris les règles du jeu, vous ne les oublierez plus.

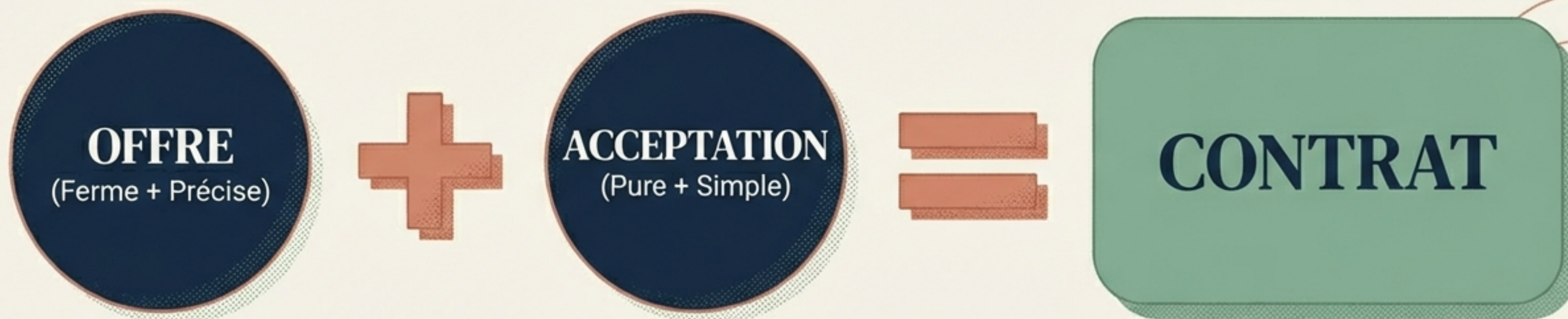
Aujourd'hui, nous allons décomposer ce "moment magique" où deux volontés se rencontrent pour créer des obligations juridiques. C'est une compétence clé pour vos examens, mais surtout pour votre future vie professionnelle.



Le Coin des Mentors :

Considérez-nous comme vos guides. Nous allons baliser le chemin et vous signaler les pièges à éviter.

L'équation fondamentale



Le contrat naît de la rencontre parfaite entre ces deux éléments. C'est le schéma 'O-A'.

Le saviez-vous ?

En langage juridique soutenu, l'offre s'appelle aussi la 'pollicitation'. C'est bon à savoir pour briller dans une copie !

L'anatomie d'une offre valable.

Pour qu'une proposition soit une véritable offre juridique, elle doit respecter deux critères cumulatifs :

1. Être **FERME** : Elle doit montrer une volonté réelle de s'engager. Ce n'est pas un 'peut-être'.
2. Être **PRÉCISE** : Elle doit contenir les éléments essentiels du contrat (le prix, l'objet, les conditions).



L'Analogie du Mariage

Imaginez une demande en mariage.

- **Ferme & Précise** : "Veux-tu m'épouser ?" (On sait qui, quoi, et l'intention est claire).
- **Pas ferme** : "J'aimerais bien qu'on se marie un jour..." (Ce n'est pas une offre, c'est juste une invitation à discuter).

À qui s'adresse l'offre et combien de temps dure-t-elle ?



Les Destinataires

À **personne déterminée** : "Je te propose de t'embaucher."

- **Au public** : Une vitrine, une annonce sur un site web, un menu de cantine (ex: le CROUS).



La Durée de vie

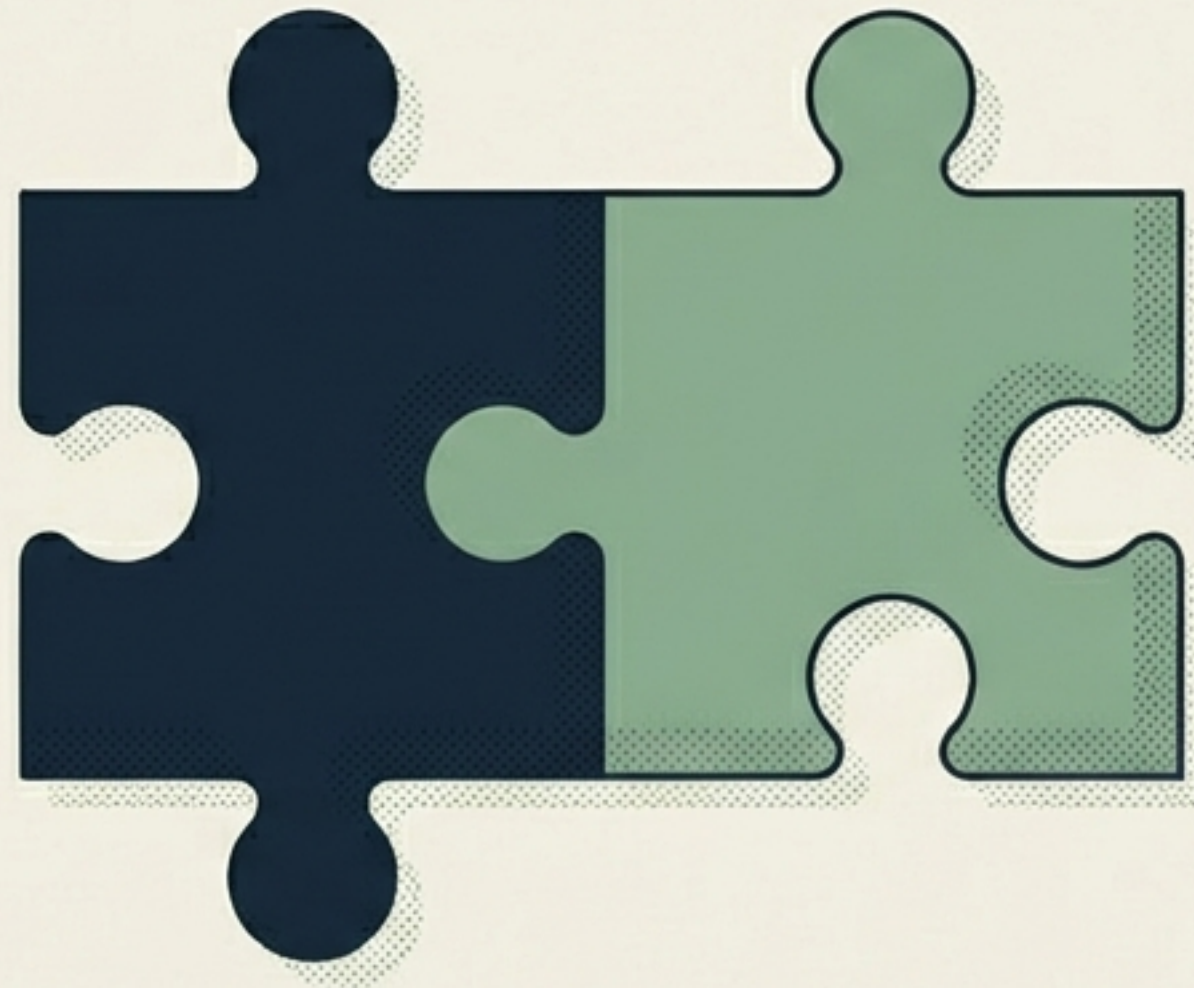
- **Avec délai** : L'offre est valable jusqu'à la date fixée.
- **Sans délai** : Elle reste valable un 'temps raisonnable' (selon les usages).
- **Décès** : Si l'offrant décède, l'offre disparaît avec lui.

Le “Oui” parfait.

L'acceptation est la pièce du puzzle qui vient **verrouiller le contrat.**

Pour être valable, elle doit être :

**PURE ET
SIMPLE**



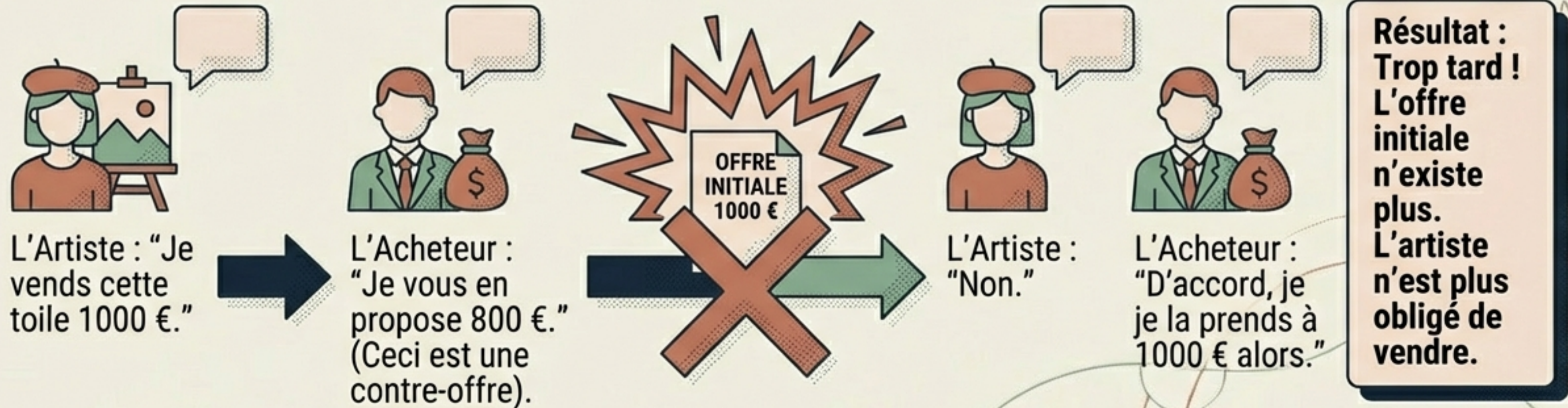
Cela signifie accepter exactement ce qui a été proposé, **sans condition** et **sans modification.**

Attention au piège de la négociation (“Oui, mais...”).

Si vous répondez “Oui, mais je veux une réduction”, ce n’est **PAS** une **acceptation**.

C’est une **CONTRE-OFFRE**.

La contre-offre détruit l’offre initiale. Les rôles s’inversent : **vous devenez l’offrant !**



Le mythe du silence.



Qui ne dit mot... ne consent PAS.

En droit, **le silence ne vaut pas acceptation.**
On ne peut pas forcer quelqu'un à dire 'non' pour refuser une offre.
Il faut une **manifestation de volonté positive.**

Les Exceptions

Le silence peut valoir acceptation seulement dans des cas **rares** :

- Relations d'affaires habituelles (entre pros qui se connaissent bien).
- Usages spécifiques d'un secteur.



La Jurisprudence : La Cour de cassation est très stricte là-dessus (**Arrêt Ch. Com. 24 mai 2005**). **Même entre commerçants, le silence seul ne suffit pas toujours.**

Quand le contrat est-il officiellement formé ?

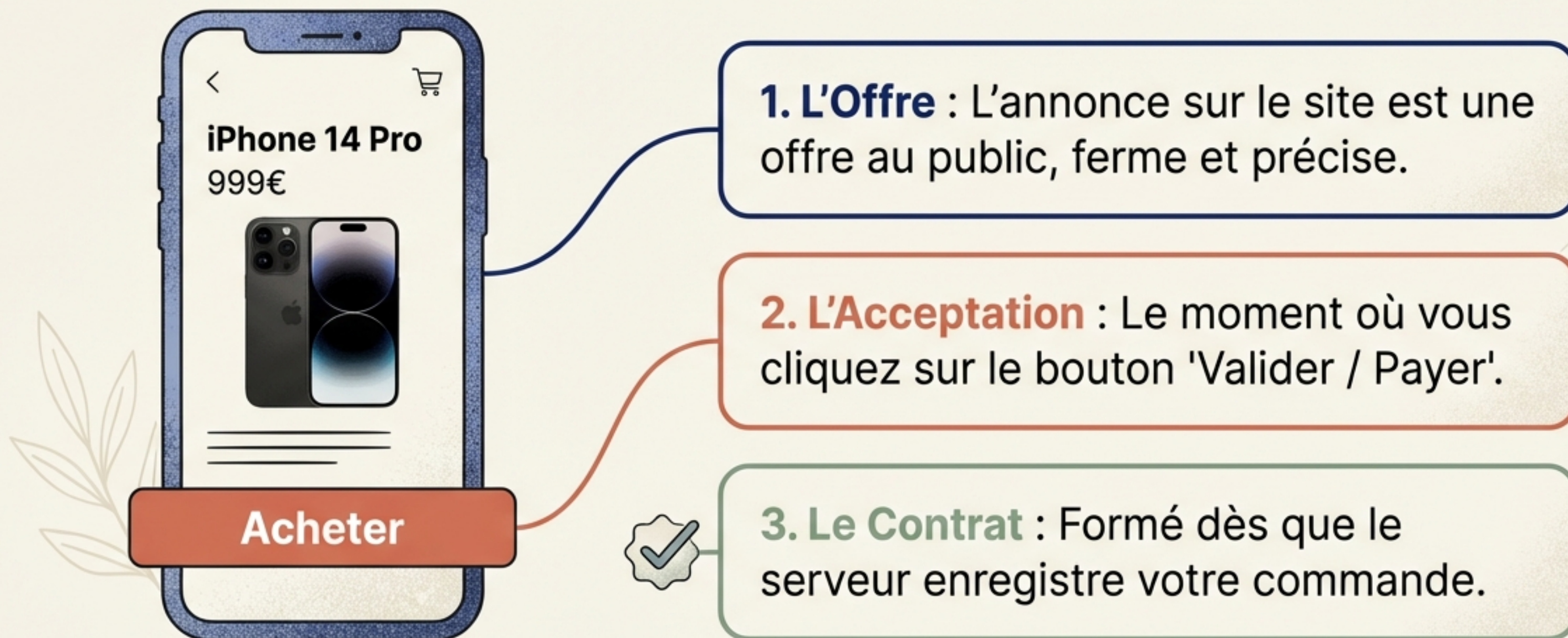


Le droit français retient la **théorie de la réception**.

La Règle : Le contrat est conclu au moment précis où l'acceptation parvient à l'offrant.

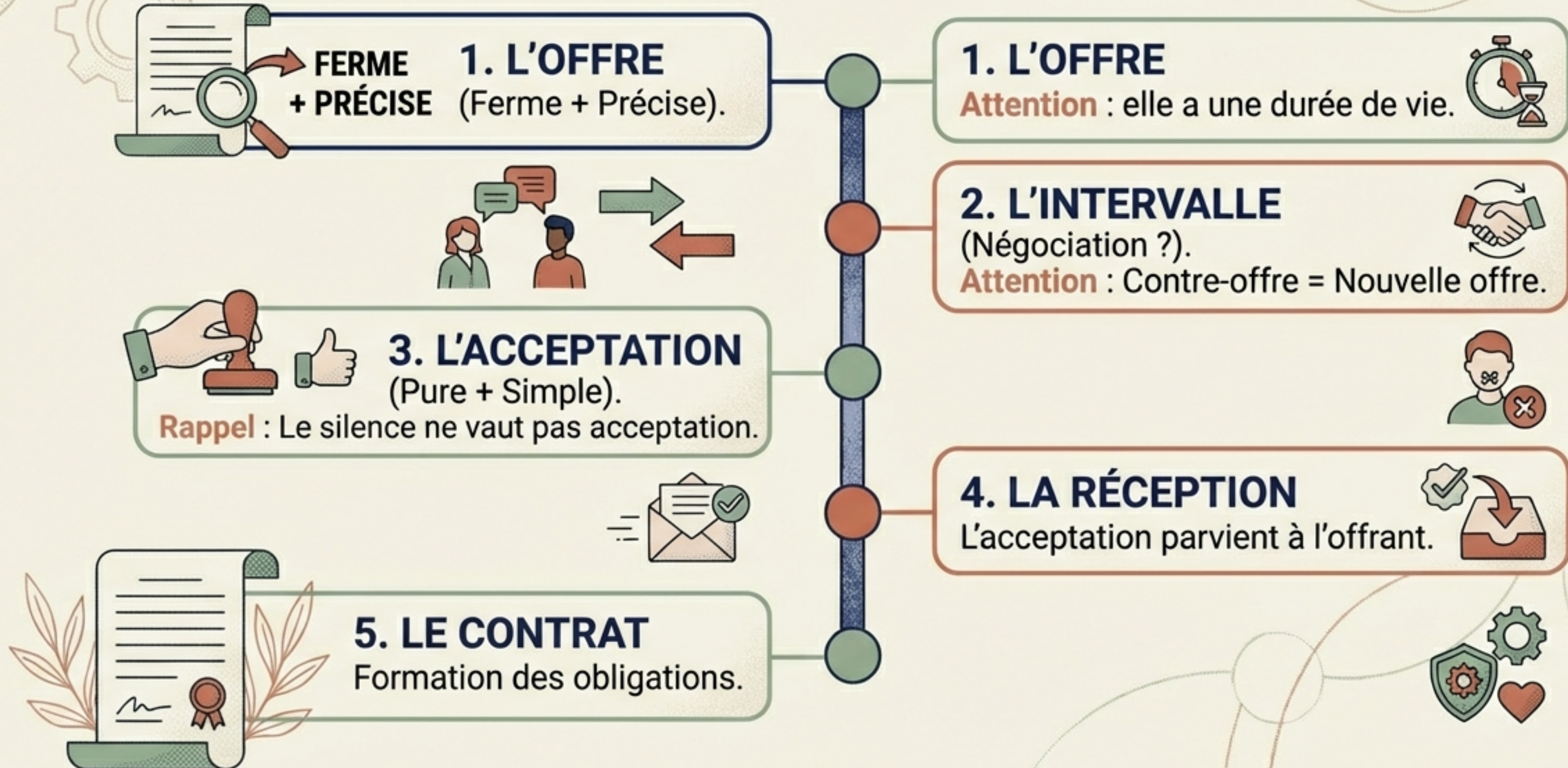
Pourquoi c'est important ? C'est à cet instant que les obligations démarrent. Avant cet instant, l'acceptant peut encore se rétracter (si sa rétractation arrive avant son acceptation).

Cas pratique : L'achat en ligne.



Même sans signature papier, c'est un contrat juridique complet !

L'essentiel en un clin d'œil.



Vous avez les clés en main.



Maîtriser l'offre et l'acceptation, c'est maîtriser la base de toute négociation commerciale. En entreprise, **cette vigilance vous évitera de vous engager par erreur ou de laisser passer une opportunité.**

C'est une mécanique logique. Faites-vous confiance.

Bon courage pour vos révisions !