

## LE CONTRAT

---

### **La matrice du droit des obligations : un portail pour la compréhension du droit des affaires...**

Aujourd'hui, la vie des affaires est rythmée par les constructions contractuelles les plus diverses, permettant aux parties de mener à bien leurs projets les plus variés. Une approche juridico-opérationnelle du contrat est donc primordiale, de façon à ce que celui-ci réponde au plus près des attentes du projet et non le contraire.

---



Le contrat, aussi appelé convention ou accord, vise à mettre par écrit les droits et obligations de deux personnes ou plus les unes vis-à-vis des autres, dans le cadre d'une relation particulière.

En clair, le contrat sert, d'une part, à « régler » les relations de plusieurs personnes entre elles et, d'autre part, à prouver l'existence de ces relations, ainsi que la façon dont elles s'articulent.

À ce titre, il est important de donner une qualification juridique à un contrat, de manière à déterminer quelles sont les règles qui s'y appliquent. Les règles applicables au bail commercial ne seront pas les mêmes que celles relatives au prêt, par exemple.

Pour être valable, tout contrat doit nécessairement comporter :

- Le **consentement** libre de toutes les parties (exprimé oralement ou par écrit) sur l'ensemble des termes du contrat. Le contrat ne peut en effet créer de droits ou d'obligations au profit d'une personne tierce au contrat, sauf en cas de mandat donné à un tiers ou adhésion volontaire de ce tiers au contrat.
- Des cocontractants **capables**, c'est-à-dire notamment, pour les personnes morales, que le signataire du contrat, s'il n'est pas le représentant légal de la société, doit être dûment habilité, sans quoi il engage sa responsabilité personnelle à l'égard de la société.
- Un **objet** déterminé ou déterminable (les parties doivent pouvoir, dans le contrat, évaluer le contour de leurs obligations réciproques, notamment en ce qui concerne le prix des prestations et les prestations elles-mêmes) et réel (les parties ne sauraient s'engager sur une chose qui n'existe pas, qui est détruite, ou qui est impossible à réaliser, par exemple).
- Une **cause** licite, c'est-à-dire non contraire à une loi, à l'ordre public ou aux bonnes mœurs.

La négociation est une phase précontractuelle très importante puisqu'elle permet à chacune des parties d'évaluer les engagements qu'elle souhaite prendre au titre du contrat. À ce titre, les parties peuvent choisir de signer un accord de confidentialité qui leur permettra d'échanger librement un certain nombre d'informations sans risque de divulgation. Les parties peuvent également envisager de signer une lettre d'intention, document par lequel les parties s'engagent à négocier de bonne foi sans toutefois prendre l'engagement formel d'aboutir à un contrat.

Dans le cadre de négociations très avancées, les parties peuvent aussi conclure un « memorandum of understanding » ou « M.O.U. », lequel constitue pratiquement un contrat à part entière en ce sens que les parties s'engagent déjà à un certain nombre d'obligations, bien que leur mise en œuvre ne soit pas encore définie. Cette dernière le sera dans un contrat que les parties s'engagent à signer lors de la conclusion du MOU.

Une fois que les parties ont clairement déterminé tous les termes auxquels elles souhaitent s'engager, elles peuvent signer le contrat.

Le contrat doit notamment contenir les éléments suivants : identification des parties (pour les personnes morales : raison sociale, adresse, numéro RCS, représentant habilité à signer le contrat), objet, obligations de chacune des parties (exécution de prestations/paiement du prix), responsabilité, force majeure, confidentialité, droits de propriété intellectuelle (le cas échéant), clause de cession, loi applicable, juridiction compétente. Cette liste ne saurait être considérée comme limitative ou exhaustive.

**En tout état de cause, le contrat doit refléter l'intention des parties, c'est pourquoi il est très important que les aspects techniques et juridiques soient mis en valeur dans le texte même du contrat, même si certains points techniques peuvent être insérés dans des annexes afin de permettre une meilleure utilisation du contrat qui deviendra le document de référence dans les relations des parties.**

Pendant toute la durée du contrat, chacune des parties devra respecter l'ensemble de ses obligations contractuelles.

Pour se prémunir contre d'éventuelles difficultés dans l'exécution du contrat, les parties pourront prévoir, au sein même du contrat, des sanctions pour les manquements partiels ou totaux de l'une des parties à ses exécutions contractuelles : pénalités de retard, réserve de propriété, exécution des prestations par une entreprise tierce à la charge de la partie défaillante, voire résiliation, etc.

\*

***Cette fiche est mise gracieusement à votre disposition par ILLUSIO, en collaboration avec le Cabinet A&H AVOCATS - 24 avenue de Lamballe - 75016 PARIS - Tél. : 01 53 92 08 46 - Fax : 01 46 47 02 68 - [www.a-h-avocats.com](http://www.a-h-avocats.com) - Email : [contact@a-h-avocats.com](mailto:contact@a-h-avocats.com).***

Pour toute mise à jour ou application pratique à une situation donnée, contactez-nous.

Date de réalisation : 14 mai 2013