

## **CHAPITRE I : LES OBLIGATIONS**

L'obligation est un lien de droit existant entre deux (02) personnes en vertu duquel l'une doit faire quelque chose au profit de l'autre.

### **I- LES SOURCES DES OBLIGATIONS**

La source d'une obligation est l'événement donnant naissance à cette obligation : Geste malheureux, erreurs involontaire causant un dommage ...

#### **A- Le contrat**

C'est un accord de volonté destiné à créer des obligations

#### **B- Le quasi-contrat**

C'est un fait volontaire et licite créateur d'obligation qui ne résulte d'aucun accord de volonté préalable.

#### **C- Le délit**

C'est un fait intentionnel et illicite qui cause un dommage à autrui, il oblige l'auteur du préjudice à réparation.

#### **D- Le quasi-délit**

C'est un fait non intentionnel qui cause un dommage à autrui.

#### **E- La loi**

Le législateur impose directement des obligations à certaines personnes en dehors de tout acte ou fait de leur part, il en est ainsi de l'obligation alimentaire dû par les parents aux enfants et inversement.

## **II- LA CLASSIFICATION DES OBLIGATIONS**

On peut classer les obligations d'après leur objet.

### **A- L'obligation de donner, de faire et de ne pas faire**

#### **1- L'obligation de donner**

C'est l'obligation par laquelle le débiteur s'engage à transférer au créancier la propriété d'une chose.

## 2- L'obligation de faire

C'est l'obligation par laquelle le débiteur s'engage à accomplir pour le créancier un acte ou à exécuter pour lui une prestation.

## 3- L'obligation de ne pas faire

C'est une obligation qui impose une abstention. Ainsi tout vendeur d'un fond de commerce s'interdit dans le contrat d'exercer le même commerce ou un commerce similaire dans une région déterminée où se trouve le fond vendu et pendant un certain temps.

## **B- Obligations de moyens et obligations de résultats**

### 1- Obligation de moyen

C'est une obligation par laquelle le débiteur est seulement tenu de faire tout ce qui est possible pour satisfaire le créancier. Il doit mettre en œuvre tous les moyens dont il dispose mais il ne garantit pas le résultat.

### 2- Obligation de résultat

Ici le débiteur est tenu de procurer au créancier le résultat attendu.

## **III- LE CONTRAT**

### **A- Définition**

C'est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

### **B- Les caractères du contrat**

#### 1- Lors de la formation du contrat

*a) Les parties sont libres :*

- De ne pas contracter
- De déterminer le contenu de leurs engagements

*b) Le seul consentement suffi à créer l'obligation*

Les formes (la publicité et l'écrit) n'ont d'utilité que pour la preuve de l'obligation ou son opposabilité aux tiers.

2- Pendant toute la durée du contrat, seule les parties par un nouvel accord peuvent modifier les obligations

Le législateur ne peut y porter atteinte, puisque en vertu du principe de la non rétroactivité les lois nouvelles ne s'appliquent pas au contrat en cours.

### **C- La classification des contrats**

La classification des contrats a pour but essentiel de faire apparaître leurs caractères propres et leurs différences.

Il existe plusieurs critères de classifications, mais nous ne retiendrons que quatre.

1- La classification fondée sur les conditions de formation des contrats

*a) Le contrat consensuel, le contrat solennel, le contrat réel*

Le contrat consensuel est un contrat qui se forme par le seul accord de volonté des parties. **Exemple** : le contrat de vente.

Le contrat solennel ou formel est un contrat qui, en plus de l'accord de volonté des parties, nécessite l'accomplissement de certaines formalités. Cette formalité peut être la rédaction d'un écrit comme dans le cautionnement ; elle peut être la publication du contrat comme c'est le cas dans la cession d'un fonds de commerce.

Le contrat réel est un contrat qui se forme par la seule remise de la chose, objet du contrat. **Exemple** : le contrat de dépôt, de prêt ou de gage.

*b) Le contrat de gré à gré – le contrat d'adhésion*

Le contrat de gré à gré est un contrat dans lequel les parties discutent librement et en toute égalité des conditions et clauses de leur contrat.

**Exemple** : la vente

Par contre le contrat d'adhésion est un contrat dans lequel l'une des parties impose un contrat préétabli à l'autre sans possibilité de discussion

**Exemple** : le contrat d'assurance, le contrat d'abonnement à la SODECI et à la CIE

## 2- La classification par rapport au but poursuivi par les parties

### *a) Le contrat commutatif – le contrat aléatoire*

Le contrat est commutatif lorsque chacune des parties s'engage à donner ou à faire une chose qui est regardée comme l'équivalent de ce qu'on lui donne ou de ce qu'on fait pour elle. **Exemple** : le contrat de vente, de travail.

Alors que le contrat aléatoire est celui dans lequel l'équivalent de la prestation de l'une des parties dépend du hasard.

**Exemple** : le jeu de la LONACI

### *b) Le contrat à titre gratuit – Le contrat à titre onéreux*

Le contrat à titre gratuit ou le contrat de bienfaisance est celui dans lequel l'une des parties procure à l'autre un avantage sans contrepartie.

**Exemple** : la donation

Quant au contrat à titre onéreux, il est celui dans lequel chacune des parties est soumise à une obligation de donner ou de faire quelque chose.

**Exemple** : la location ou le contrat de travail

## 3- La classification basée sur les effets produits par les contrats

### *a) Le contrat bilatéral ou synallagmatique – le contrat unilatéral*

Le contrat bilatéral est celui dans lequel les parties s'obligent réciproquement les unes envers les autres. **Exemple** : le contrat de travail, la vente.

Le contrat unilatéral est celui dans lequel une seule partie est obligée à d'exécuter une prestation. **Exemple** : la donation, le prêt, le dépôt.

*b) Le contrat collectif – le contrat individuel*

Un contrat est collectif lorsqu'il s'applique aussi bien aux parties contractantes qu'aux parties qui n'ont pas pris part à sa conclusion. Exemple : la convention collective interprofessionnelle

En revanche, le contrat individuel est celui qui produit des effets uniquement entre les contractants. **Exemple** : le contrat de travail.

4- La classification des contrats ayant pour fondement la durée d'exécution

*a) Le contrat successif – le contrat instantané*

Le contrat successif est celui dans lequel l'accomplissement des tâches ou prestations s'échelonne dans le temps. **Exemple** : le contrat de travail.

Le contrat instantané est celui dans lequel l'exécution se fait en un trait de temps. **Exemple** : la vente

*b) Le contrat à durée déterminée – le contrat à durée indéterminée*

Un contrat est à durée déterminée lorsque les parties fixent un terme à leurs obligations. **Exemple** : le contrat de travail de six mois ou la location pour deux ans.

Au contraire le contrat à durée indéterminée est celui dans lequel aucun terme n'est fixé par les parties. **Exemple** : une location à durée indéterminée.

**D- Les conditions de formation des contrats**

Selon l'article 1108 du code civil quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention :

- Le consentement de la partie qui s'oblige
- Sa capacité de contracter
- Un objet certain qui forme la matière de l'engagement
- Une cause licite dans l'obligation.

Ces conditions sont toutes des conditions de fond.

1- Le consentement des parties

Le consentement est l'accord de volonté des parties. Chaque partie doit manifester sa volonté et les volontés doivent se rencontrer. Enfin le consentement doit être intègre.

*a) La manifestation de volonté des parties*

La formation de tout contrat suppose la manifestation des deux volontés ; l'une provenant de l'initiateur du contrat c'est l'offre et l'autre émanant du destinataire de l'offre c'est l'acceptation.

\* L'offre ou la sollicitation

*Une offre* est une proposition de conclure un contrat suffisamment précise et qui indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation.

- L'offre doit être ferme et précise.
- L'offre peut être expresse ou tacite.

Elle est expresse lorsqu'elle est exprimée par écrit ou verbalement. En revanche elle est tacite lorsqu'elle est déductible d'un comportement qui traduit une volonté de contracter.

Une offre prend effet lorsqu'elle parvient à son destinataire.

\* L'acceptation

L'acceptation est une déclaration ou tout autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à une offre.

C'est un oui sans nuance ni condition car toute réponse qui contient des conditions, des limites ou des additions constitue une contre offre ou une invitation à des pourparlers.

Le silence ou l'inaction à eux seuls ne peuvent valoir acceptation. Toutefois, ce principe connaît des exceptions. En effet, le silence vaut acceptation lorsque :

- L'offre est faite dans l'intérêt exclusif du destinataire de l'offre.
- Il existe des relations d'affaires antérieures entre les parties
- Les usages propres au milieu professionnel du destinataire de l'offre confèrent au silence valeur d'acceptation.

### *b) La rencontre des volontés*

En principe le contrat ne se forme qu'entre des personnes présentes les unes en face des autres. Mais il arrive que les parties, bien que distantes, concluent des contrats : on parle de contrat entre absents.

Comment localiser dans le temps et l'espace ces contrats entre absents ?  
Quelle est la solution préconisée ?

#### \* La localisation des contrats entre absents

Pour la localisation, la doctrine fait appel à deux systèmes que sont le système de l'expédition et le système de la réception.

Dans le système de l'expédition ou de l'émission le contrat est conclu au lieu et au moment où le destinataire de l'offre expédie ou émet sa lettre d'acceptation. Par contre dans le système de la réception, le contrat est conclu au lieu et au moment où l'offrant reçoit la lettre d'acceptation.

#### \* La solution du droit positif

Après plusieurs tergiversations la jurisprudence retient le système de l'émission comme la solution au problème de localisation des contrats entre absents.

Toutefois, l'article 244 alinéa 1 de l'acte uniforme portant droit commercial général, consacre le système de la réception en disposant que l'acceptation d'une offre prend effet au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre.

### *c) L'intégrité du consentement*

Pour être valable, le consentement doit être intègre, exempt de vice c'est-à-dire le consentement doit être libre et éclairé. C'est ce que souligne l'article 1109 du code civil qui dispose que « il n'y a point de consentement valable si le consentement n'a été donné que par erreur, extorqué par violence ou surpris par dol. »

Il existe donc trois vices de consentement : ce sont *l'erreur, le dol et la violence*.

#### \* L'erreur

❖ Définition de l'erreur

L'erreur est une fausse appréciation qu'une partie se fait d'un élément essentiel du contrat en prenant pour vrai ce qui est faux et pour faux ce qui est vrai.

L'erreur peut porter soit sur la substance même de la chose, objet du contrat, soit sur la personne avec laquelle l'on contracte lorsque celle-ci est la cause principale du contrat.

❖ Les conditions de la sanction de l'erreur

L'erreur, pour entraîner la nullité du contrat, doit remplir certaines conditions.

D'abord, l'erreur doit être *grave* et *déterminante* c'est-à-dire qu'elle doit être de telle sorte que la victime n'aurait pas signé le contrat si elle avait su la réalité.

Ensuite l'erreur doit être *excusable* c'est-à-dire que la victime ne doit pas être un spécialiste et doit être pardonnable pour l'avoir commise.

Enfin, l'erreur doit être *commune* c'est-à-dire que le cocontractant doit savoir que la victime attachait une importance particulière à la qualité qui fait défaut.

L'erreur doit être prouvée. La charge de la preuve de l'erreur pèse sur celui qui l'invoque.

❖ La sanction de l'erreur

L'erreur, vice du consentement, est sanctionnée par la nullité relative. L'action en nullité ne peut être exercée que par la victime et ses ayants cause. Cette action doit être exercée dans les dix ans de la découverte de l'erreur sous peine de prescription.

\* Le dol

❖ Définition du dol

Le dol est toute manœuvre (ruse, mise en scène, machination) employée pour induire une personne en erreur et la déterminer à contracter.

❖ Les conditions de la sanction du dol

La sanction du dol intervient lorsque certaines conditions sont réunies.

Premièrement, le dol doit être déterminant c'est-à-dire que les manœuvres pratiquées par l'une des parties doivent être telles qu'il est évident que sans ces manœuvres l'autre n'aurait pas signé.

Ensuite le dol doit provenir du cocontractant ou de son représentant. Le dol émanant d'un tiers totalement étranger au contrat n'entraîne pas la nullité du contrat mais expose ce tiers au paiement des dommages et intérêts.

Enfin, le dol doit être prouvé et la charge de la preuve du dol pèse sur celui qui l'invoque.

❖ La sanction du dol

Le dol est sanctionné par une nullité relative.

L'action en nullité doit être exercée dans les dix ans de la découverte du dol sous peine de prescription

\* La violence

❖ **Définition**

La violence est la contrainte exercée sur une personne par voie de menace afin de l'emmener à contracter.

Ici, c'est la crainte qui résulte de la violence qui vicie le consentement.

❖ Les conditions de la sanction de la violence

Quatre conditions sont nécessaires pour la sanction de la violence.

Premièrement, la violence doit être déterminante c'est-à-dire qu'elle doit être de nature à faire impression sur une personne raisonnable et à lui inspirer la crainte d'exposer sa personne, ses proches ou sa fortune à un mal considérable.

Ensuite, la violence doit être illégitime c'est-à-dire non fondée ainsi la seule crainte envers le père ou la mère ne constitue pas une violence de nature à annuler le contrat.

La violence peut aussi émaner d'un tiers ou du cocontractant.

Enfin, la violence doit être exercée soit sur l'une des parties contractantes soit sur son conjoint, ses descendants ou ascendants.

❖ La sanction de la violence

La violence est sanctionnée par la nullité relative.

L'exercice de l'action en nullité est enfermée dans un délai de dix ans à compter du jour où la violence a cessé sous peine de prescription.

**REMARQUE** : La lésion n'est pas un vice du consentement.

La lésion peut être définie comme le défaut d'équivalence entre les avantages qu'une partie reçoit et le sacrifice qu'elle consent.

La révision et la rescision pour lésion sont les deux sanctions de la lésion.

La lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats (le partage, la vente d'un immeuble) ou à l'égard de certaines personnes (le mineur).

## 2- La capacité des parties

### a) *Définition de la capacité*

La capacité est l'aptitude d'une personne soit à être titulaire de droit, soit à exercer les droits dont elle est titulaire.

Toute personne peut contracter si elle n'en est pas déclarée incapable par la loi.

#### *b) L'incapacité*

L'incapacité est l'inaptitude d'une personne soit à être titulaire de droit (on parle d'incapacité de jouissance), soit à les exercer (on parle d'incapacité d'exercice).

Sont déclarés incapables de contracter les mineurs, les interdits et tous ceux à qui la loi interdit certains contrats en l'occurrence les faibles d'esprit et les prodigues.

### 3- L'objet et la cause

#### *a) L'objet*

L'objet doit exister, il doit se trouver dans le commerce, il doit être déterminé et possible. L'objet de l'obligation est différent de l'objet du contrat.

L'objet de l'obligation est la prestation promise. C'est la chose qu'une partie s'oblige à donner, à faire ou à ne pas faire.

L'objet du contrat est l'opération juridique que les parties entendent réaliser.

#### *b) La cause*

La cause doit exister, elle doit être licite et morale. Distinguons la cause de l'obligation de la cause du contrat.

La cause de l'obligation ou la cause objective est la raison pour laquelle chaque contractant assume son obligation.

La cause du contrat ou cause subjective est la raison ou les mobiles qui ont déterminé les parties à conclure le contrat.

### **E- Les effets du contrat**

#### 1- Les effets du contrat entre les parties contractantes

##### *a) La force obligatoire du contrat*

Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leurs consentements

mutuels ou pour les causes que la loi autorise. Elles doivent être exécutées de bonne foi.

*b) Le rôle du Juge*

Le Juge doit appliquer le contrat comme s'il appliquait une loi.

Si le contrat est clair et précis, le Juge doit l'appliquer purement et simplement. Par contre si le contrat est obscur, incomplet ou contradictoire, le Juge doit rechercher la commune intention des parties. Mais il ne peut en aucun cas se substituer aux parties.

2- Les effets du contrat à l'égard des tiers

*a) Le principe de l'effet relatif des contrats*

Les conventions n'ont d'effet qu'entre les parties contractantes. Elles ne nuisent point au tiers. On assimile aux parties contractantes leurs représentants et leurs ayants cause.

Ainsi les tiers auxquels les contrats ne nuisent point sont les personnes qui n'ont aucun lien de droit avec les parties au contrat, on les appelle les tiers absolus ou les *penitus extranei*.

*b) L'exception : Les contrats pour autrui*

Les contrats pour autrui sont des contrats dans lesquels une personne qui était tiers lors de leur conclusion devient par la suite une partie au contrat. Ce sont : la promesse de porte fort, la stipulation pour autrui et les conventions collectives.

\* La promesse de porte fort

La promesse de porte fort est l'opération par laquelle un individu promet qu'un tiers ratifiera tel ou tel contrat.

Si le tiers refuse de ratifier, le contrat principal est nul. Mais si le tiers ratifie, le contrat principal est validé et produit effet entre le tiers et le cocontractant du porte fort.

\* La stipulation pour autrui

La stipulation pour autrui est l'opération par laquelle une personne (un promettant) s'oblige envers une autre (le stipulant) à exécuter une prestation au profit d'un tiers appelé le bénéficiaire. **Exemple** : le contrat d'assurance.

\* Les conventions collectives

Les conventions collectives sont des conventions signées par les représentants des employés et les représentants des employeurs ou l'employeur et qui s'applique à tous les salariés entrant dans le champ d'application de la convention.