THÈME 1 : L’INTÉGRATION DE L’ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT

**Comment les contrats sécurisent-ils les relations**

**entre l’entreprise et ses partenaires ?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Compétences** | **Savoirs associés** |
| * Qualifier une situation précontractuelle et repérer le processus de formation d’un contrat
* Analyser et évaluer les conditions de la validité, les clauses et les effets juridiques d’un contrat
 | * Les principes contractuels : liberté contractuelle, bonne foi, force obligatoire du contrat et leur évolution
* La formation du contrat : négociation, période des pourparlers et obligation générale d’information, consentement et capacité, nullité et caducité
* Le contenu du contrat : licite et certain, clauses pénales, de renégociation, résolutoire, limitative de responsabilité, de réserver de propriété et effets de droit.
 |
| **Compétence transversale : savoir répondre à une situation pratique par le biais du syllogisme juridique** |
|  |

Table des matières

[1) DE LA NÉGOCIATION À LA FORMATION DES CONTRATS 2](#_Toc523218211)

[RESSOURCES NOTIONNELLES 3](#_Toc523218212)

[Ressource 1 – les obligations – articles du code civil 3](#_Toc523218213)

[Ressource 2 – le contrat, createur d’obligations 3](#_Toc523218214)

[Ressource 3 – le processus de negociation, periode precontractuelle 3](#_Toc523218215)

[Ressource 4 – conclusion et validite des contrats 3](#_Toc523218216)

[Ressource 5 – nullite et caducite des contrats 4](#_Toc523218217)

[RESSOURCES DOCUMENTAIRES 4](#_Toc523218218)

[Document 1 : carrefour et systeme u en negociations pour une centrale d’achats commune 4](#_Toc523218219)

[Document 2 : contrat conclu avec une société : attention aux pouvoirs de votre interlocuteur 5](#_Toc523218220)

[2) LES PARTICULARITÉS DES CONTRATS ÉLECTRONIQUES 6](#_Toc523218221)

[RESSOURCE NOTIONNELLE 7](#_Toc523218222)

[Ressource 6 : Dispositions propres aux contrats conclus par voie électronique 7](#_Toc523218223)

[RESSOURCE DOCUMENTAIRE 8](#_Toc523218224)

[Document 3 : Extrait des Conditions d’utilisation des Cafés Henri 8](#_Toc523218225)

[3) L’ÉXÉCUTION DES CONTRATS 9](#_Toc523218226)

[RESSOURCES NOTIONNELLES 10](#_Toc523218227)

[Ressource 7 – Les effets du contrat entre les parties : la force obligatoire 10](#_Toc523218228)

[Ressource 8 – Détermination du contenu du contrat : distinction entre contrats négociés et contrats d’adhésion 10](#_Toc523218229)

[Ressource 9 – Anticiper l’inexécution d’obligation : sanctions envisageables, clause résolutoire et clause pénale 10](#_Toc523218230)

[RESSOURCES DOCUMENTAIRES 11](#_Toc523218231)

[DOCUMENT 4 : ALIMENTATION : CE QUE PREVOIT LE GOUVERNEMENT POUR METTRE FIN A LA GUERRE DES PRIX 11](#_Toc523218232)

[DOCUMENT 5 : EXTRAIT DU CONTRAT CLIENT AMAZON WEB SERVICES 11](#_Toc523218233)

[DOCUMENT 6 : DE LA COMPLEXITE DE LA PLATEFORME ET D’UN CERTAIN DESEQUILIBRE COMMERCIAL 12](#_Toc523218234)

**Nous avons pu voir, à travers l’étude du dossier 1, que l’entreprise est en interaction permanente avec les différents agents économiques présents dans son environnement. Afin de sécuriser ces interactions, les entreprises formalisent leurs relations par le biais de contrats : contrat de travail, contrat d’assurance, contrat de bail, convention cadre définissant les relations commerciales, etc. Le droit facilite ainsi les échanges et stabilise les relations entre l’entreprise et les agents économiques.**

**Dans ce dossier, nous étudierons comment se forment les contrats (1), les particularités liées aux contrats numériques (2), puis nous présenterons leur exécution, les conditions et effets à l’égard des parties (3).**

# 1) De la nÉgociation À la formation des contrats

Les cafés SATI sont en partenariat avec Système U depuis 2011. Ensemble, ils ont lancé une gamme en Marque De Distributeur (MDD), de cafés responsables et ont décidé de financer des projets de développement avec les producteurs des pays d’origine des matières premières et notamment au Mexique et au Brésil, en reversant 0,05 $ pour chaque paquet de 250 g de la gamme vendu. « U *cherchait un vrai travail de sourcing et s'engage directement jusqu'à l'origine du produit. Un* ***contrat tripartite*** *a été signé entre nous, le distributeur et des fermes de café* », indique Patrick Hubscher, directeur commercial des Cafés Sati.

La convention triennale unique qui formalise les résultats des négociations entre les deux partenaires prenant fin le 1er mars 2019, il s’agit d’ores et déjà d’anticiper et de préparer les contours du nouveau contrat cadre : caractéristiques de la gamme, qualité des grains de café, origines souhaitées, tarifs, quantités, etc.

De plus, en avril 2018, Carrefour et Système U ont annoncé la création d’une centrale d’achats commune. Système U a rompu les négociations qu’il avait déjà entamé avec Casino et Auchan. Cet accord va-t-il modifier les relations commerciales avec Système U ? De nouvelles opportunités pourront-telles être envisagées, telles que l’élargissement de la gamme ou encore la création d’une MDD Carrefour Bio ?

**QUESTIONS**

1. **Le contrat signé entre les Cafés SATI et Système U est-il un acte ou un fait juridique ? *Construire la réponse en utilisant la structure du syllogisme*** (Fiche Méthode 1). **En déduire les principes généraux des contrats** (Ressources 1 et 2).
2. **Repérer l’étape préalable à la signature du contrat entre les Cafés SATI et Système U.  Expliquer pourquoi cette étape est nécessaire à la relation entre les deux entreprises** (Document 1 et Ressource 3).
3. **La rupture des négociations entre Système U et Casino/Auchan pourrait-elle être qualifiée d’abusive ? *Rédiger la réponse sous forme de syllogisme*** (Document 1, Ressource 3, et Fiche Méthode 1).
4. **Montrer que Monsieur Hubscher, le directeur commercial des Cafés SATI détient la capacité de contracter avec la centrale d’achats Système U.** **Dans la négative, indiquer quelle en serait la principale conséquence ?** (Document 2, Ressources 4 et 5).

# RESSOURCES NOTIONNELLES

****

**Ressource 1 – Les obligations – Articles du Code civil**

|  |
| --- |
| **Art. 1100. :** Les obligations naissent d’actes juridiques, de faits juridiques ou de l’autorité seule de la loi.  |
| **Art. 1100-1**.- Les actes juridiques sont des **manifestations de volonté** destinées à produire des effets de droit. Ils obéissent, en tant que de raison, pour leur validité et leurs effets, aux règles qui gouvernent les contrats.**Art. 1100-2**.- Les faits juridiques sont des agissements ou des événements auxquels la loi attache des effets de droit. Résultat de recherche d'images pour "différence acte et fait juridique"Résultat de recherche d'images pour "vidéo"**Actes et faits juridiques -** Comment distinguer un acte d’un fait juridique ? Quels droits les actes et les faits juridiques font-ils naître ? Qui doit prouver l’existence des actes et faits juridiques ? Quels sont les différents modes de preuve ?<https://youtu.be/XFN9iGrwzHg> |

****

**Ressource 2 – Le contrat, créateur d’obligations**

**Art. 1101. - Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes, destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.**

Le contrat repose sur un accord de volontés en ce sens qu’il est le ***produit d’un échange des consentements entre les parties.***

**Art. 1102. - Chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi.**

**La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l'ordre public.**

**Art. 1103**. - Les **contrats légalement formés tiennent lieu de loi** **à ceux qui les ont faits.**

**Art. 1104**. - Les contrats doivent être **négociés, formés et exécutés de bonne foi**.

****

**Ressource 3 – Le processus de négociation, période précontractuelle**

**Art. 1112**.- **L’initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres**. Ils doivent impérativement **satisfaire aux exigences de la bonne foi**.

**La période de négociation est placée sous le double signe de la liberté et de la bonne foi.**

**Les pourparlers sont la manifestation d’un intérêt porté à la mise en place des négociations**. Ils sont antérieurs à la conclusion du contrat.

**Lors des pourparlers, le comportement doit être loyal et les parties ont toute liberté pour**:

– se **procurer les informations utiles** aux échanges

– **chercher à obtenir les meilleures conditions**;

– **négocier le même projet avec un tiers**.

Le principe est la **liberté de rupture des pourparlers**. On parle de **rupture abusive** des pourparlers lorsque l’on a décidé de **rompre sans avertir l’autre partie** en la laissant penser à une issue positive.

****Ressource 4 – Conclusion et validité des contrats

**Art. 1113.-** Le contrat est formé par la rencontre d’une offre et d’une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s’engager.

**Un contrat ne peut être considéré comme valablement formé que lorsque sont réunies les 3 conditions essentielles.**

**1° Le consentement des parties ;**

**Le consentement doit être exprimé de manière libre, exempt de vices (erreur, dol, violence).**

**Art. 1130.-** **L’erreur, le dol et la violence** vicient le consentement lorsqu’ils sont de telle nature que, sans eux, l’une des parties n’aurait pas contracté ou aurait contracté à des conditions substantiellement différentes.

**Art. 1132**.- **L’erreur** de droit ou de fait, à moins qu’elle ne soit inexcusable, est une cause de nullité du contrat lorsqu’elle porte sur les qualités essentielles de la prestation due ou sur celles du cocontractant.

**Art. 1137.-** **Le dol** est le fait pour un contractant d’obtenir le consentement de l’autre par des manœuvres ou des mensonges. Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l’un des contractants d’une information dont il sait le caractère déterminant pour l’autre partie.

**Art. 1140**.- Il y a **violence** lorsqu’une partie s’engage sous la pression d’une contrainte qui lui inspire la crainte d’exposer sa personne, sa fortune ou celles de ses proches à un mal considérable.

**2° Leur capacité de contracter ;**

**Art. 1145.-** Toute personne physique peut contracter sauf en cas d’incapacité prévue par la loi. La capacité des personnes morales est limitée aux actes utiles à la réalisation de leur objet tel que défini par leurs statuts **[…]**

**Art. 1146**.- Sont incapables de contracter, dans la mesure définie par la loi :

1° Les mineurs non émancipés ;

2° Les majeurs protégés.

**Vidéo :** La capacité des personnes morales après la réforme du droit des contrats présentée par le Professeur François-Xavier Lucas (13 min).

<https://youtu.be/PyllPDdBHmA>

**3° Un contenu licite et certain.**

**Art. 1162**.- Le contrat ne peut déroger à l’ordre public ni par ses stipulations, ni par son but.



Ressource 5 – Nullité et caducité des contrats

**Art. 1178**.- **Un contrat qui ne remplit pas les conditions requises pour sa validité est nul.**

La nullité doit être prononcée par le juge, à moins que les parties ne la constatent d’un commun accord. **Le contrat annulé est censé n’avoir jamais existé**.

**La caducité** s’identifie à l’état d’un acte régulièrement formé initialement, mais qui, en raison de la survenance d’une circonstance postérieure, perdrait un élément essentiel à son existence.

**Art. 1186**.- Un contrat valablement formé devient caduc si l’un de ses éléments essentiels disparaît.

**Art. 1187**.- La caducité met fin au contrat.

# RESSOURCES DOCUMENTAIRES

Document 1 : Carrefour et Système U en négociations pour une centrale d’achats commune

*Les groupes de distribution Carrefour et Système U ont annoncé mercredi avoir lancé des négociations exclusives pour créer une centrale d'achat commune.* *Système U rompt ainsi les négociations engagées au début du mois avec Casino et Auchan. Avec cette alliance d'une durée initiale de cinq ans, Système U et Carrefour deviendraient le numéro un français des achats dans la distribution avec 35% de parts de marché environ.*

#### Cette centrale d'achat devrait être opérationnelle cet automne, en vue des négociations commerciales 2019." **[…]** Dans leur communiqué, Carrefour et Système U se veulent rassurants en mettant en avant la "nécessité de reconstruire le partenariat historique entre la distribution et l'agriculture française" et en s'engageant à "favoriser une répartition équitable de la valeur, de l'amont à l'aval".

#### Depuis trois ans, les grands distributeurs ont noué les uns après les autres des accords de partenariat à l'achat, dans le domaine alimentaire et non-alimentaire afin de bénéficier d'un effet de volume lorsqu'ils négocient leurs conditions d'achats avec les fournisseurs.

Un projet de loi sur l'alimentation sera examiné à l'Assemblée nationale à partir du 22 mai. Le texte prévoit notamment d'encadrer les promotions ou de relever le seuil de revente à perte pour que les produits alimentaires soient revendus au moins 10% au-dessus de leur prix d'achat, afin de couvrir les frais de logistique des distributeurs, qui se retrouvaient de fait, assumés par les industriels et les producteurs quand les produits étaient revendus sans marge.

Source : [https://www.capital.fr/entreprises-marches/carrefour-et-systeme-u-en-negociations](https://www.capital.fr/entreprises-marches/carrefour-et-systeme-u-en-negociations-pour-une-centrale-dachats-commune-1284834%20-%2025/04/18) **- 25/04/18**

Document 2 : contrat conclu avec une société : attention aux pouvoirs de votre interlocuteur

Lorsque vous signez un contrat avec une société, prenez soin de vérifier que votre interlocuteur a bien le pouvoir de l’engager.

Lorsque vous signez un contrat avec une société, vérifiez bien que vous avez affaire à son dirigeant ou, à défaut, à une personne qui dispose du pouvoir d’agir en son nom et pour son compte. Car sinon, la société pourrait considérer qu’elle n’est pas engagée par ce contrat.

Un fournisseur a connu une telle déconvenue dans l’affaire suivante. Il avait signé plusieurs contrats avec le comptable d’une société, ce dernier lui ayant adressé, dès le lendemain, les autorisations bancaires de prélèvement, signées par la directrice générale de la société, relatives à l’exécution de ces contrats. Or, quelques jours plus tard, la société avait informé le fournisseur que son comptable ne disposait pas du pouvoir de l’engager et demandé par la suite que les contrats ainsi conclus par ce dernier soient annulés.

**Congés annulés**

Elle a obtenu gain de cause en justice. En effet, les juges ont estimé, d’une part, que le fournisseur ne pouvait pas ignorer qu’un comptable n’a pas, sauf délégation spécifique, le pouvoir d’engager la société qui l’emploie. Et d’autre part, que même si les autorisations de prélèvement ont pu pendant quelque temps entretenir un doute sur la validité des engagements, ce doute a été très vite totalement dissipé lorsque la société a informé le fournisseur de l’absence de pouvoir de son comptable. Le fournisseur ne pouvait donc pas faire valoir qu’en lui ayant adressé ces autorisations de prélèvement, la société avait ratifié les contrats signés par le comptable.

Moralité, le fournisseur aurait dû vérifier les pouvoirs du comptable. Car finalement, non seulement les contrats ont été annulés, mais il a été condamné à verser à la société la somme de 15 000 € à titre de dommages-intérêts !

[Cassation commerciale, 3 juin 2014, n° 13-16767](http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000029060904&fastReqId=952606428&fastPos=1) - [Source : https://business.lesechos.fr/](file:////Users/Carine/Documents/Enseignement/Jean_Monnet/JM_2017_2018/CEJM/The%CC%80me%201/T1_Pre%CC%81pa_Se%CC%81quence/Source%C2%A0%3A%20https%3A/business.lesechos.fr/entrepreneurs/juridique/4658704-contrat-conclu-avec-une-societe-attention-aux-pouvoirs-de-votre-interlocuteur-103103.php%3FekWT0qphZt1R4PrG.99)

**ZOOM Sur La généralisation du devoir précontractuel d’information**

#### **/var/folders/fs/rv09mkl9057_46g3239rjzlh0000gn/T/com.microsoft.Word/WebArchiveCopyPasteTempFiles/illustration.png?zoom=2&resize=303%2C166&ssl=1Droit des contrats et des obligations : l’heure de la réforme a sonné**

#### **Souvent considéré comme figé et inadapté aux évolutions sociétales, le droit commun des contrats et des obligations se devait d’être modernisé. […]**

Destinée à entrer en vigueur le 1er octobre 2016, cette réforme répond à trois objectifs principaux : simplicité, efficacité et protection. […]

**Art. 1112-1.-** Celle des parties qui connaît une information dont l’importance est déterminante pour le consentement de l’autre doit l’en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. Néanmoins, ce devoir d’information ne porte pas sur l’estimation de la valeur de la prestation.

**Art. 1112-2.-** Celui qui utilise ou divulgue sans autorisation une information confidentielle obtenue à l’occasion des négociations engage sa responsabilité dans les conditions du droit commun. Outre la responsabilité de celui qui en était tenu, le manquement à ce devoir d’information peut entraîner l’annulation du contrat.

**Le devoir général d’information**

Sous forme de paragraphe structuré :

* Relier l’obligation générale d’information à l’asymétrie d’information (voir dossier économique) ;
* Quelles corrélations entre ces deux notions pouvez-vous établir ?

# 2) Les particularitÉs des contrats ÉLECTRONIQUES

La vente directe en ligne (par Internet) est de plus en plus appréciée par les consommateurs et les ventes augmentent tous les mois.

Ne passant pas à côté de ce nouveau canal de distribution, la société Café SATI a intégré une boutique en ligne, et cette dernière est régulièrement alimentée des nouveautés. Au cours d’une veille juridique, Nicolas Schulé se rend compte que la réglementation a évolué et souhaite mettre ses conditions générales de vente à jour.

Pour cela, il vous missionne et vous demande de le conseiller sur les modifications ou les compléments à apporter. Vous bénéficiez, pour ce travail, des règles de droit ainsi que des conditions de vente de l’un de ses concurrents directs, les cafés Henri.

Conditions Générales de Vente (CGV) du site www.cafesati.com (Extraits)

Préambule

Toute commande passée aux Cafés Sati par le bon de commande figurant sur le site implique l’acceptation pleine et entière des présentes conditions de vente, lesquelles seront seules applicables au contrat ainsi conclu.

La commande n’est prise en compte par les Cafés Sati qu’après que le bon de commande du Site ait été dûment rempli par le client, que ce dernier ait entré son numéro de carte bancaire et la date d’expiration. Les Cafés Sati se réservent le droit de refuser une commande en cas de manquement du client à l’une de ses obligations, […].

Article 3 – Rétractation

Conformément aux dispositions de l’article 121-16 du Code de la consommation, le client dispose, à compter de la réception de la livraison, d’un délai de rétractation de 7 jours ouvrables pour retourner les marchandises à fin d’échange ou de remboursement. Les marchandises devront être retournées dans leur emballage d’origine, intactes et complètes. En cas d’exercice du droit de rétractation, la société Café Sati s’engage à rembourser au client l’intégralité des sommes versées à l’exception des frais de réexpédition.

Article 4 – Clause de réserve de propriété

Les marchandises vendues restent notre propriété jusqu’au paiement intégral de leur prix. Cette disposition ne fait pas obstacle, à compter de la livraison, au transfert au client des risques de perte ou de détérioration de la marchandise.

<https://www.cafesati.com/conditions-generales-de-vente/>

**QUESTIONS**

1. **Montrer que les Conditions Générales de Vente (CGV) des Cafés Henri sont conformes aux dispositions propres aux contrats de vente par voie électronique puis préciser son intérêt pour ses clients** (Ressource 6 et document 3) ;
2. **Repérer l’utilité de l’article 5.2 des CGV des Cafés Henri. Dans cet article, les Cafés Henri ont inclus une clause particulière. Quelle en est la spécificité et quels en sont les effets ?** (Document 3)
3. **Proposer des modifications aux Conditions Générales de Vente (CGV) des Cafés SATI en justifiant votre proposition** (Ressource 6 et document 3).

# Résultat de recherche d'images pour "code civil"RESSOURCE NOTIONNELLE

Ressource 6 : Dispositions propres aux contrats conclus par voie électronique

**Art. 1125**.- La voie électronique peut être utilisée pour mettre à disposition des stipulations contractuelles ou des informations sur des biens ou services. […]

**Art. 1127-1**.- Quiconque propose à titre professionnel, par voie électronique, la fourniture de biens ou la prestation de services, met à disposition les stipulations contractuelles […].

L’offre énonce en outre :

1° Les différentes étapes à suivre pour conclure le contrat par voie électronique ;

2° Les moyens techniques permettant au destinataire de l’offre, avant la conclusion du contrat, d’identifier d’éventuelles erreurs commises dans la saisie des données et de les corriger ; […]

5° Les moyens de consulter par voie électronique les règles professionnelles et commerciales auxquelles l’auteur de l’offre entend, le cas échéant, se soumettre.

**Art. 1127-2**.- Le contrat n’est valablement conclu que si le destinataire de l’offre a eu la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total et de corriger d’éventuelles erreurs avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation définitive.

L’auteur de l’offre doit accuser réception sans délai injustifié, par voie électronique, de la commande qui lui a été adressée.

**Art. 1366.** L'écrit électronique a la même force probante que l'écrit sur support papier, sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont il émane et qu'il soit établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité.

Selon cet article, **la preuve** **numérique a la même force probante que l’écrit sur support papier**.

<https://iej.univ-paris1.fr/openaccess/reforme-contrats/titre3/stitre1/chap2/sect1/ssect4-contrat-electronique/>

# reSSOURCE DOCUMENTAIRE

Document 3 : Extrait des Conditions d’utilisation des Cafés Henri

**ARTICLE 1 – GÉNÉRALITÉS - IDENTIFICATION DU VENDEUR**

Les présentes conditions générales de vente (CGV) s'appliquent aux ventes conclues entre la société **[…]** Notre site permet à toute personne connectée à Internet de consulter notre catalogue, de passer commande, de payer par Carte Bancaire dans le cadre d'une procédure garantissant la confidentialité et la sécurité de ce paiement et d'être - si souhaité - livrée à l'adresse de son choix. **[…]** Pour être valable et donner lieu à une livraison, toute commande implique l’acceptation expresse, sans réserve ou restrictions, des conditions générales de vente du Site par le client. Pour être validée, toute commande suppose que le client coche la case prévue à cet effet sur le Site. **[…]**

**ARTICLE 3 – COMMANDE, PRIX DES PRODUITS, PAIEMENT, ARCHIVAGE**

3.1 Commande

Les Clients peuvent accéder au catalogue de la boutique virtuelle et passer des commandes 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. […]

Le Client, qui souhaite acheter un produit ou un service doit obligatoirement :

– remplir la fiche d’identification sur laquelle il indiquera toutes les coordonnées demandées […] ;

– remplir le bon de commande en ligne en donnant les références des produits ou services choisis ;

– valider sa commande après l’avoir vérifiée et accepté les présentes conditions générales de vente ;

– effectuer le paiement dans les conditions prévues ;

– confirmer sa commande et son règlement.

La confirmation de la commande entraîne acceptation des présentes conditions de vente, la reconnaissance d’en avoir parfaite connaissance et la renonciation à se prévaloir de ses propres conditions d’achat ou d’autres conditions.

L’ensemble des données fournies et la confirmation enregistrée vaudront preuve de la transaction. La confirmation vaudra signature et acceptation des opérations effectuées. **[…]**

Cafés Henri communiquera par courrier électronique confirmation de la commande enregistrée. **[…]**

**ARTICLE 5 – LIVRAISON […]**

5.2 La livraison est effectuée par la Poste en formule « Colissimo access» : livraison en boîtes à lettres (si les dimensions du colis le permettent)  dans un délai de 48h à partir du traitement de la commande (délai en jours ouvrables). **[…]**

LES PRODUITS DEMEURENT LA PROPRIETE DES CAFES HENRI JUSQU'AU COMPLET PAIEMENT DU PRIX. **[…]**

**ARTICLE 6 – DROIT DE RÉTRACTATION (DESTINÉ AUX SEULS CLIENTS CONSOMMATEURS)**

Conformément aux dispositions du code de la consommation, tout Client consommateur, a la possibilité de retourner à ses frais les produits achetés, dans un délai de 14 jours ouvrables à compter de la date de livraison du dernier lot (en cas de livraison fractionnée) pour retourner tout produit et en obtenir l'échange ou le remboursement y compris les frais de livraison sans pénalité, à l’exception des frais de renvoi des produits qui restent à la charge du Client.

Avant expiration du délai susvisé, le Client doit adresser à Cafés Henri soit le formulaire-type de rétractation ci-joint ou toute autre déclaration dénuée d’ambigüité sur notre site internet ou sur support durable à notre adresse, dûment complété. […]

**ARTICLE 7 – GARANTIE – RESPONSABILITE […]**

7.4 Cafés Henri dans le processus de vente en ligne, n’est tenu que par une obligation de moyens ; sa responsabilité ne pourra être engagée pour un dommage résultant de l’utilisation du réseau Internet tel que perte de données, intrusion, virus, rupture du service, ou autres problèmes involontaires.

Nous ne pourrons être tenus responsables des dommages de toute nature, qui pourraient résulter d'une mauvaise utilisation des produits commercialisés ou en cas de rupture de stock, d'indisponibilité du produit, de force majeure, de perturbation ou grève, inondation, incendie ou tout autre catastrophe naturelle. Notre responsabilité sera, en tout état de cause, limitée au montant de la commande.

<https://boutique.cafeshenri.fr/content/3-conditions-utilisation>

****

**Sous forme de paragraphe structuré, préciser les principales spécificités des contrats électroniques.**

#

# 3) l’ÉxÉcution des contrats

Alors que le changement climatique n’avait pour lors que très peu influé sur la production de café, cette année s’avère particulièrement ravageuse. En raison de conditions météorologiques défavorables en début de saison, au Brésil, la production a brutalement chuté de -11,3%. Ceci a eu pour effet de provoquer immédiatement et mécaniquement une très forte augmentation des prix. De plus, le rendement est plus faible et les fèves ont été plus petites que d’habitude.

Or, la gamme de café « Origine Brésil » est celle que l’entreprise livre le plus à ses clients et notamment à Système U. Le Directeur Commercial se demande donc comment maintenir ses engagements avec les différents clients et détaille à nouveau les conventions-cadre, à la recherche d’une solution juridique à ce problème.

En effet, les conventions annuelles fixent les prix par avance avec les clients de la grande distribution alimentaire.

**Comment, avec cette augmentation imprévue des prix de la matière première, conserver une marge suffisante et ne pas mettre l’entreprise en difficulté ?**

Parallèlement, devant l’importance croissante des places de marché dans la vente directe, les Cafés SATI ont souhaité élargir leurs canaux de distribution et proposer quelques produits sur la plateforme AMAZON.

Cette dernière étant particulièrement sous les feux de l’actualité en raison de plusieurs vendeurs éconduits par Amazon faute de commandes clients suffisantes, le Directeur Commercial à souhaiter se renseigner au préalable afin d’éviter les impairs et vous demande conseil.

****

[https://www.amazon.fr/s/ref=nb\_sb\_noss?\_\_mk\_fr\_FR=ÅMÅŽÕÑ&url=srs%3D1694503031%26search-alias%3Dspecialty-aps&field-keywords=cafés+sati&rh=i%3Aspecialty-aps%2Ck%3Acafés+sati](https://www.amazon.fr/s/ref%3Dnb_sb_noss?__mk_fr_FR=ÅMÅŽÕÑ&url=srs%3D1694503031%26search-alias%3Dspecialty-aps&field-keywords=cafés+sati&rh=i%3Aspecialty-aps%2Ck%3Acafés+sati)

**QUESTIONS**

1. **Repérer l’article de droit sur lequel l’entreprise SATI peut se fonder afin de renégocier les prix de cession (prix de vente) avant la période des prochaines négociations annuelles fin 2018 ? Indiquer ce que prévoit dans ce sens le projet de loi sur l’agroalimentaire?** (Ressource 7 et document 4).
2. **Qualifier les contrats passés respectivement avec Système U et Amazon en justifiant votre réponse** (Ressource 8).
3. **Apprécier la validité de l’article 5.1 du contrat client Amazon Web Services.** (Ressource 9 et document 5).
4. **Discuter de l’équilibre dans les relations commerciales entre Amazon Web Services et les Cafés SATI. Quels conseils pouvons-nous donner au Directeur commercial des Cafés SATI ?** (Documents 5 et 6).

# RESSOURCES NOTIONNELLES

****

Ressource 7 – Les effets du contrat entre les parties : la force obligatoire

**Rappel Art. 1103**.- Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.

**Art. 1193.- Les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties ou pour les causes que la loi autorise. […]**

**Art. 1196.-** Dans les contrats ayant pour objet l’aliénation de la propriété ou la cession d’un autre droit, le transfert s’opère lors de la conclusion du contrat. **Cela signifie que le transfert de propriété s’effectue dès la conclusion du contrat. L’intégration d’une clause de réserve de propriété dans le contrat permet de suspendre l’effet translatif jusqu’au complet paiement de l’obligation.**

Ressource 8 – Détermination du contenu du contrat : distinction entre contrats négociés et contrats d’adhésion

**Contrats négociés**

Dans les contrats négociés, la progression vers les documents contractuels définitifs […] pose le problème de la détermination du contenu des conventions. […]

**Contrats d'adhésion**

Dans les contrats de la vie quotidienne des entreprises comme des consommateurs, se multiplient les documents divers (propositions commerciales, catalogues, bons de commande, conditions générales d'achat, conditions générales de vente, bons de livraison, factures, etc.) sans compter les publicités et affiches d'une part et les courriers divers d'autre part. Enfin la jurisprudence va réputer diverses clauses aussi communes qu'abusives1. Le droit de la consommation, par exemple par le mécanisme de repérage et de sanction des clauses abusives, va imposer le contenu du contrat.  <http://www.lexinter.net/JF/contenu_du_contrat.htm>

1 article 1171 du Code civil : « *Dans un contrat d'adhésion,* ***toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite****. L'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation.* »

Ressource 9 – Anticiper l’inexécution d’obligation : sanctions envisageables, clause résolutoire et clause pénale

**Sanctions de l’inexécution**

**Art. 1217.- La** partie envers laquelle l’engagement n’a pas été exécuté, ou l’a été imparfaitement, peut :

– refuser d’exécuter ou suspendre l’exécution de sa propre obligation ;

– poursuivre l’exécution forcée en nature de l’obligation ;

– solliciter une réduction du prix ;

– provoquer la résolution du contrat ;

– demander réparation des conséquences de l’inexécution.

Les sanctions qui ne sont pas incompatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s’y ajouter. <https://iej.univ-paris1.fr/openaccess/reforme-contrats/titre3/stitre1/chap4/sect5/>

**Clause résolutoire et clause pénale :** La **clause résolutoire** est un outil juridique pouvant être inséré dans un contrat de vente ou de location et qui présente une utilité certaine pour le créancier lorsque le débiteur ne respecte pas ses engagements contractuels.Son application permet au créancier d’obtenir la résolution du contrat sans avoir à recourir à la résolution judiciaire, procédure longue et à l’issue incertaine.

#### **Exemple de clause résolutoire**

 « En cas d’inexécution de telle obligation, le créancier adressera au débiteur une mise en demeure par lettre recommandée avec avis de réception. À défaut d’exécution, par le débiteur, de son obligation dans le délai d’un mois à compter de l’envoi de cette mise en demeure, la résolution du contrat opérera de plein droit ».

#### **L’ajout d’une clause pénale à la clause résolutoire**

Le créancier a la possibilité d’ajouter une clause pénale à la clause résolutoire. Cette clause peut prévoir, si la clause résolutoire est actionnée :

- que le débiteur doit verser des dommages et intérêts au créancier,

- que les premières sommes versées par le débiteur resteront acquises par le créancier.

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/clause-resolutoire-utilite-redaction-utilisation/>

# RESSOURCES DOCUMENTAIRES



Document 4 : Alimentation : ce que prévoit le gouvernement pour mettre fin à la guerre des prix

Le texte destiné à équilibrer les relations entre agriculteurs, industriels et distributeurs encadre les promotions et relève le seuil de revente à perte.

Nutella et couches culottes, même combat. Une nouvelle fois, Intermarché a défrayé la chronique avec ses promotions de grandes marques bradées à 70 %. La mise en rayon de paquets Pampers, mardi 30 janvier, a provoqué le même scénario que la vente à prix cassé des pots de pâte à [tartiner](https://conjugaison.lemonde.fr/conjugaison/premier-groupe/tartiner/) de 950 grammes, quelques jours plus tôt. […]

Le ministre de l’agriculture, Stéphane Travert, doit, en effet, [présenter](https://conjugaison.lemonde.fr/conjugaison/premier-groupe/pr%C3%A9senter/) en conseil des ministres, mercredi 31 janvier, son projet de loi *« pour l’équilibre des relations commerciales dans la filière agroalimentaire »*. […] Dans l’ensemble, les distributeurs se montrent plutôt satisfaits des deux principales mesures contenues dans le texte, qui *« permettra de* [redonner](https://conjugaison.lemonde.fr/conjugaison/premier-groupe/redonner/) *du* [pouvoir](https://conjugaison.lemonde.fr/conjugaison/troisieme-groupe/pouvoir/) *d’achat aux agriculteurs en construisant les prix en partant du coût de production et non pas du prix de revient »,* note-t-on à la Fédération du commerce et de la distribution (FCD). […]

Le texte […] prévoit des clauses de renégociation dans un délai d’un mois en cas de forte hausse des matières premières agricoles […]. Le projet de loi […] comporte plusieurs mesures destinées à mieux répartir la valeur dans la chaîne alimentaire et d’assurer un revenu décent aux agriculteurs:

- Inversion de la construction du prix payé aux agriculteurs en s’appuyant sur les coûts de production. Contrat et prix sont proposés par le vendeur ;

- Relèvement du seuil de revente à perte de 10 % et encadrement des promotions ;

- Réouverture facilitée des négociations en cas d’évolution des coûts de production ;

- Renforcement de la lutte contre les prix abusivement bas ;

- Renforcement de la médiation et élargissement des missions des interprofessions agricoles ;

LE MONDE ÉCONOMIE | 31.01.2018 [Laurence Girard](https://www.lemonde.fr/journaliste/laurence-girard/) et [Cécile Prudhomme](https://www.lemonde.fr/journaliste/cecile-prudhomme/) - [**https://www.lemonde.fr/economie/article/2018/01/31/guerre-des-prix-dans-l-alimentation**](https://www.lemonde.fr/economie/article/2018/01/31/guerre-des-prix-dans-l-alimentation-le-gouvernement-presente-son-projet-de-loi_5249672_3234.html)

****Document 5 : Extrait du contrat client Amazon Web Services

 […] Le présent Contrat client AWS (le présent **« Contrat »**) contient les conditions générales qui régissent votre accès et utilisation des Offres de Services (telles que définies ci-après) et constitue un contrat entre Amazon Web Services, Inc. (**« AWS », « nous »** ou **« notre »**) et vous ou bien l'entité que vous représentez (**« vous »** ou **« votre »**). Le présent Contrat prend effet lorsque vous cliquez sur le bouton ou cochez la case « J'accepte » relatifs aux présentes conditions générales ou, si cette date est antérieure, lorsque vous utilisez l'une quelconque des Offres de Services (la **« Date de Prise d'Effet »**). […]

**1. Utilisation des Offres de Services**

**1.1 Stipulations générales.** Vous pouvez accéder aux Offres de Services et les utiliser conformément au présent Contrat. Les Contrats de Niveau de Service et les Conditions de Service s'appliquent à certaines Offres de Services. Vous vous conformerez aux termes de ce Contrat ainsi qu’à toutes les lois, règles et réglementations applicables à votre utilisation des Offres de Service. […]

**2. Modifications.**

**2.1 Des Offres de Services.** Nous pouvons, périodiquement, modifier ou interrompre l'une ou l’ensemble des Offres de Services ou modifier ou retirer des fonctionnalités de l’une ou de l’ensemble de ces Offres de Services. Nous vous avertirons de toute modification substantielle ou interruption des Offres de Services. […]

**3. Sécurité et confidentialité des données. […]**

**3.2 Confidentialité des données.** Vous pouvez préciser les régions AWS dans lesquelles Votre Contenu sera stocké. Vous consentez au stockage et au transfert de Votre Contenu dans les régions AWS que vous sélectionnez. Nous n'accéderons pas à Votre Contenu et ne l'utiliserons pas, à moins que cela soit nécessaire pour maintenir ou fournir les Offres de Services, ou dans la mesure nécessaire pour respecter la loi ou une ordonnance exécutoire d'un organisme gouvernemental. […]

**4. Vos Responsabilités. […]**

**4.2 Votre Contenu.** Vous veillerez à ce que Votre Contenu, votre utilisation et celle des Utilisateurs Finaux de Votre Contenu ou des Offres de Services ne contreviennent à aucune des Politiques ou loi en vigueur. Vous êtes seul responsable du développement, du contenu, du fonctionnement, de l'entretien et de l'utilisation de Votre Contenu. […]

**5.Frais et paiement.**

**5.1 Frais de Service.** Nous calculons et facturons les frais et charges mensuellement. Nous pouvons vous facturer plus fréquemment pour les frais cumulés si nous suspectons que votre compte est frauduleux ou présente un risque de non-paiement. […] Nous pouvons augmenter les frais et charges ou en ajouter de nouveaux pour tous Services existants que vous utilisez, sous réserve d'un préavis minimum de 30 jours. Nous pouvons choisir de vous facturer des intérêts à hauteur de 1,5 % par mois (ou du taux maximal autorisé par la loi, s'il est inférieur) sur tous paiements en retard. […]

**7.Durée ; Résiliation.**

**7.1 Durée.** Le présent Contrat commence à la Date de Prise d'Effet et reste applicable jusqu'à sa résiliation selon les modalités de cette Clause 7. Toute notification de résiliation de ce Contrat par l'une des parties à l’autre doit indiquer une Date de Résiliation en conformité avec les durées de préavis prévues à la Clause 7.2. […]

*Mise à jour du 28 juin 2017* - [https://d1.awsstatic.com/legal/aws-customer-agreement/aws\_customer\_agreement\_french.pdf](https://d1.awsstatic.com/legal/aws-customer-agreement/AWS_Customer_Agreement_French.pdf)

Document 6 : De la complexité de la plateforme et d’un certain déséquilibre commercial

Si Amazon permet aux commerçants de muscler leurs ventes sur Internet, il facture très cher ce rôle d’intermédiaire. De plus en plus dépendants, les fournisseurs de sa place de marché subissent des pratiques abusives selon la Répression des fraudes.

Modifications de contrat unilatérales, prise en charge de tous les problèmes de livraison... les clauses imposées par Amazon aux entreprises utilisant sa marketplace1 sont abusives selon les résultats d'une enquête de deux ans de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), a révélé le 18 décembre le Parisien. Suite à ce constat, le ministère de l'Économie a assigné le leader mondial du commerce en ligne en justice pour pratiques abusives envers ses fournisseurs français et aurait demandé qu'une amende de dix millions d'euros lui soit infligée.

Devenue une plateforme incontournable pour les sociétés désirant commercialiser leurs produits sur le Net, Amazon profite de sa position pour leur imposer ses règles... draconiennes. Tout en se présentant comme un booster de ventes. Ainsi fin septembre, à Paris, Amazon lançait une grande opération séduction devant un parterre de patrons de TPE et PME. Avec, en invité de choix, le Breton Erwan Corre, cofondateur de Poissonnerie.com et exploitant des Viviers de la Méloine, à Plougasnou. "En juillet, on a vendu 1 tonne de homards en à peine deux heures, le tout expédié dans la foulée en 500 colis Chronopost", a-t-il témoigné. ****[…]****

Pour les entreprises, tout commence en douceur. Un abonnement mensuel de 39 euros suffit à se lancer. Sur chaque vente, une commission est ensuite prélevée par Amazon : 15% en moyenne, de 7% sur le high-tech à 20% sur les bijoux. Mais les marchands, qui expédient eux-mêmes leurs articles, peuvent vite avoir du mal à suivre le rythme. D’autant qu’ils sont tenus à un "taux de commandes parfaites", appelé POP, qui doit rester au-dessus de 95%, sous peine de voir leur compte bloqué. Une mésaventure courante, comme en attestent les forums. Car ce taux de perfection chute au moindre commentaire client négatif, et aussi en cas d’annulation, de demande de remboursement… ou de livraison en retard.

Cette intransigeancepousse de nombreux vendeurs à utiliser l’option "expédié par Amazon". Dans ce cas, ils envoient leurs stocks à l’entrepôt le plus proche et se déchargent de tout, y compris du service client, pour une somme variant en fonction du poids, du volume et de la destination : 3 euros, par exemple, pour un petit objet connecté vendu 49 euros. Une fois la logistique assurée par Amazon, les délais de livraison sont réduits, ce qui entraîne plus de ventes, notamment à l’étranger. **[…]** La Marketplace peut certes être un accélérateur de croissance, mais elle met les entreprises en situation de forte dépendance, d’autant que les données clients restent la propriété d’Amazon. **[…]**

**1 Marketplace (place de marché en** français : désigne les plates-formes en ligne qui hébergent les offres de commerçants partenaires. Des autoentrepreneurs aux grosses PME, ils référencent leurs articles, fixent leurs prix, et vendent directement sur le site, accédant ainsi à une base de clients inespérée : 23,4 millions de visiteurs uniques par mois, rien qu’en France… **[…]**

<https://www.capital.fr/entreprises-marches/comment-amazon-met-la-pression-sur-les-fournisseurs-de-sa-marketplace-1261683>

**FICHE MÉTHODOLOGIE 1**

**ANALYSER UNE SITUATION JURIDIQUE : LE SYLLOGISME**

Le sujet de CEJM devrait se présenter sous la forme d’un dossier, composé de documents variés permettant l’étude de situations d’entreprises. La partie juridique de l’épreuve devrait permettre d’appréhender et d’analyser une situation pratique par le biais du syllogisme juridique, de proposer une argumentation juridique permettant à l’entreprise de résoudre une situation juridique à laquelle elle est confrontée, d’analyser un contrat, une réglementation, une décision de justice, etc. L’objectif d’un cas pratique est d’apprécier votre aptitude au raisonnement juridique et à la mobilisation de connaissances.

**Le cas pratique est l’application juridique du syllogisme d’Aristote et se décline en 5 étapes :**

**« Tous les hommes sont mortels [majeure], je suis un homme [mineure], je suis mortel [conclusion] ».**

**Étape 1 : La qualification juridique des faits**

Cette étape consiste en la traduction en termes juridiques de la situation soumise dans le contexte, en adoptant une démarche chronologique et précise, en identifiant les parties et leurs prétentions respectives. Attention, l’ensemble du cas doit être lu attentivement avant de se lancer dans la qualification afin de ne pas oublier d’éléments essentiels dans cette première étape.

**Étape 2 : la détermination du problème de droit**

Il s’agit ici d’identifier la problématique générale posée par le contexte : qu’est-ce qui pose juridiquement un problème dans ce cas et le retranscrire sous forme interrogative et générale (non nominatif).

**Étape 3 : l’identification de la/des règle(s) de droit applicable(s) (majeure du syllogisme) « D’après »**

Exposer ici les règles de droit applicables au cas pour permettre d’apporter un ou des réponses adaptées. Les règles juridiques peuvent être fournies en annexe dans le sujet (extrait de codes, décision de justice, convention collective, etc.), mais on attend de vous que vous fassiez également appel à vos connaissances.

**Étape 4 : l’application des règles au cas d’espèce (mineure du syllogisme) « Or, en l’espèce »**

La mineure permet de déterminer votre capacité d’adaptation des règles applicables au cas. Ici, vous devez appliquer les règles de droit préalablement exposées aux faits du cas proposé. Vous devez faire un recoupement, une confrontation entre les éléments de votre majeure et les faits énoncés. Chaque élément de votre raisonnement devra être justifié sur le fondement des règles de droit applicables que vous avez préalablement identifiées et présentées.

**Étape 5 : la résolution du cas (conclusion du syllogisme) « Donc »**

Après avoir énoncé votre raisonnement, l’objectif est d’aboutir à une solution concrète. Il faut que vous donniez une solution en droit et en fait et dire concrètement ce qu’elle va apporter à la partie en question.

**Un cas pratique doit suivre un raisonnement logique et déductif ! Vous devez déduire votre solution des règles juridiques applicables et de l’application de ces règles aux faits du sujet.**

**En résumé, pour qualifier une situation juridique :**

**Je traduis en langage juridique :**

* Les faits (parties, leur relation, la situation)
* Les prétentions (demandes des parties)
* Le problème juridique (question générale qui se pose)

**Puis je conduis un raisonnement juridique (logique du syllogisme) :**

* Majeure : règles de droit applicables (Si)
* Mineure : situation, faits (Or – Et que les faits sont)
* Conclusion : solution logique (Alors – Donc)