BTS Tertiaires MCO — CEJM

Chapitre 03 — Appliquer

CORRIGÉ

CEJM — Chap. 03 — Appliquer

Feuille de correction — réservé à l'enseignant

Matière	CEJM — Culture Économique, Juridique et Managériale
Chapitre	Chapitre 03 — La formation du contrat
Niveau	BTS Tertiaires — 1re année
Problématique	Comment les contrats sécurisent-ils les relations entre l'entreprise et ses partenaires ?

PARTIE 1 · NÉGOCIATION & AVANT-CONTRATS

D1

VitrineWeb — Sécuriser la phase précontractuelle

VitrineWeb est une agence de création de sites e-commerce (22 salariés, CA 1,9 M€) qui négocie depuis 9 semaines avec l'enseigne ModaPlus pour un contrat de 85 000 €. Des frais importants ont déjà été engagés.

Notions : Pourparlers (Art. 1112) · Bonne foi · Obligation d'information · Promesse unilatérale



DOCUMENT 1 — Négociation VitrineWeb / ModaPlus (janvier–mars 2026)

- Durée des pourparlers en cours : 9 semaines
- Valeur du contrat envisagé : 85 000 € HT
- Frais déjà engagés par VitrineWeb (maquettes, études) : 9 200 €
- Agences concurrentes contactées en parallèle par ModaPlus : 2 (non divulguées)
- Indemnité d'immobilisation proposée : 5 000 €
- Délai d'option de la promesse unilatérale envisagée : 21 jours

Questions & Corrections

Q 1 Qualifiez juridiquement la phase dans laquelle se trouvent VitrineWeb et ModaPlus. Définissez-en les caractéristiques essentielles selon l'article 1112 du Code civil.

Éléments de réponse

Les parties se trouvent dans la phase des pourparlers (Art. 1112). Cette phase est caractérisée par :

- La liberté contractuelle : l'initiative, le déroulement et la rupture sont libres — aucune partie n'est tenue de conclure.
- L'exigence de bonne foi : même libre, la négociation doit être menée avec loyauté.

• L'obligation d'information (Art. 1112-1) : chaque partie doit communiquer toute information dont elle sait que l'autre a un intérêt déterminant à en avoir connaissance.

9 semaines de pourparlers et 9 200 € engagés rendent une rupture brutale d'autant plus susceptible d'être qualifiée d'abusive.

Q 2 Expliquez pourquoi le comportement de ModaPlus est juridiquement fautif et précisez les conséquences susceptibles d'en résulter pour VitrineWeb.

Éléments de réponse

• Violation de l'obligation d'information (Art. 1112-1) : ModaPlus devait divulguer l'existence de négociations parallèles — information déterminante pour le consentement de VitrineWeb.

• Rupture abusive des pourparlers : après 9 semaines, une rupture brutale contrevient à l'exigence de bonne foi.

• Responsabilité délictuelle (Art. 1240) : VitrineWeb peut obtenir des dommages-intérêts couvrant les frais engagés (9 200 €), mais pas les gains manqués.

=> La faute de ModaPlus est double : dissimulation et rupture abusive.

Q 3 VitrineWeb envisage une promesse unilatérale. Évaluez l'intérêt de cet avant-contrat en le comparant à l'absence de formalisation.

Éléments de réponse

Sans avant-contrat : VitrineWeb reste exposée à une rupture abusive ; seuls les 9 200 € seraient récupérables, avec l'aléa d'un procès.

Avec la promesse unilatérale :

• ModaPlus (promettant) s'engage définitivement sur les conditions (prix, délais, prestations).

• VitrineWeb (bénéficiaire) dispose d'un droit d'option de 21 jours sans obligation d'accepter.

• L'indemnité d'immobilisation (5 000 €) compense une révocation prématurée.

=> La promesse unilatérale transforme une situation précaire en engagement juridiquement contraignant.

Q 4 Proposez une stratégie précontractuelle pour VitrineWeb afin de sécuriser ses futures négociations dès lors qu'elles dépassent un certain seuil d'investissement.

Éléments de réponse

VitrineWeb doit systématiser les avant-contrats dès 4 semaines de pourparlers et des investissements significatifs. Trois axes :

• Promesse unilatérale avec indemnité couvrant les frais prévisibles (ici 9 200 € > 5 000 € proposés — insuffisant).

• Clause de confidentialité : interdire les négociations parallèles ou obliger leur déclaration.

• Clause de dédit forfaitaire : prévoir contractuellement le montant des D-I en cas de rupture, pour éviter l'aléa judiciaire.

★ À RETENIR

La phase précontractuelle (pourparlers) est libre mais encadrée par la bonne foi et l'obligation d'information. Une rupture abusive engage la responsabilité délictuelle. Les avant-contrats (promesse unilatérale) sécurisent cette phase précaire.

PARTIE 2 · CONDITIONS DE VALIDITÉ DU CONTRAT

D2

BioLunch — Double vice de validité contractuelle

BioLunch est un réseau de cantines d'entreprise bio (48 salariés, CA 4,3 M€). Il a signé un contrat de fourniture de 120 000 €/an avec AgriSupply, contrat entaché d'un dol, d'une violence économique et d'un dépassement de capacité du signataire.

Notions : Consentement (Art. 1128) · Dol · Violence économique · Contenu licite · Capacité



DOCUMENT 2 — Contrat BioLunch / AgriSupply (février 2026)

- Montant du contrat de fourniture : 120 000 € HT/an
- Pouvoir de signature individuel du co-gérant : 50 000 € (seuil statutaire)
- Produits interdits en restauration collective découverts : 4 sur 12
- Date de découverte : 6 semaines après la signature
- Pénalités sanitaires encourues par BioLunch : 15 000 €
- Délai imposé par AgriSupply pour signer sous pression : 24 heures

Questions & Corrections

Q 1 Identifiez les conditions de validité du contrat (Art. 1128) remises en cause et définissez précisément chacune d'elles dans la situation de BioLunch.

Éléments de réponse

L'article 1128 pose trois conditions cumulatives. Deux sont ici discutées :

- Consentement : vicié par un dol (dissimulation de 4 produits interdits) et une violence économique (délai de 24h). Le consentement n'est ni libre ni éclairé.
- Capacité : le co-gérant a signé pour 120 000 € avec un plafond de 50 000 € — dépassement de capacité caractérisé.

• Contenu licite : 4 produits interdits sur 12 rendent l'objet partiellement illicite (ordre public sanitaire).

Q 2 Distinguez le dol et la violence comme vices du consentement dans la situation de BioLunch. En quoi se cumulent-ils ?

Éléments de réponse

• Dol (Art. 1137) — tromperie volontaire : AgriSupply a sciemment dissimulé que 4 produits sur 12 sont interdits. BioLunch n'aurait pas contracté ou l'aurait fait à des conditions différentes.

• Violence économique (Art. 1143) — contrainte : le délai de 24h a privé BioLunch de toute réflexion, négociation ou vérification juridique.

=> Cumul : la tromperie a masqué les risques, la pression temporelle a empêché toute vérification. Ensemble, ils rendent la nullité quasi certaine.

Q 3 Évaluez les risques respectifs liés au vice de consentement et au dépassement de capacité. Lequel offre la base juridique la plus solide pour BioLunch ?

Éléments de réponse

• Vice de consentement (dol + violence) : nullité relative avec anéantissement rétroactif ; récupération des sommes versées + D-I pour les 15 000 € de pénalités. Base la plus solide : le dol est prouvé objectivement (4 produits interdits).

• Dépassement de capacité : AgriSupply peut invoquer l'apparence de pouvoir — nullité moins certaine.

=> Le dol est le fondement le plus solide pour obtenir la nullité totale ET des D-I complets.

Q 4 Proposez des mesures préventives que BioLunch devrait adopter pour éviter ces situations à l'avenir.

Éléments de réponse

Deux axes de renforcement :

• Capacité : définir clairement les plafonds de signature dans les statuts ; exiger une délégation de pouvoir écrite au-delà d'un seuil (ex. 30 000 €) ; validation collégiale des contrats importants.

• Consentement : audit précontractuel des fournisseurs (liste des produits autorisés, certifications sanitaires) ; ne jamais signer sous délai contraint — imposer un minimum de 5 jours ouvrés.

• Clause de garantie de conformité : imposer au fournisseur de certifier que tous les produits respectent la réglementation applicable, avec pénalités automatiques en cas de non-conformité.

★ À RETENIR

La validité du contrat repose sur trois conditions cumulatives (Art. 1128). Un vice du consentement (dol, violence) entraîne la nullité avec effets rétroactifs. Le dol permet en outre d'obtenir des dommages-intérêts complets.

PARTIE 3 · EFFETS DU CONTRAT & CLAUSES DE SÉCURISATION

D3

LogiStock Pro — Force obligatoire, imprévision et clauses contractuelles

LogiStock Pro (65 salariés, CA 7,1 M€) est lié à DistribNord par un contrat de stockage sur 4 ans. La hausse énergétique de +74 % depuis la signature rend l'exécution économiquement insoutenable — DistribNord refuse toute renégociation.

Notions : Force obligatoire (Art. 1103) · Imprévision (Art. 1195) · Clause pénale · Clause de révision de prix



DOCUMENT 3 — Contrat LogiStock Pro / DistribNord (2023–2027)

- Prix forfaitaire annuel initialement convenu : 360 000 € HT
- Hausse des coûts énergétiques depuis 2023 : +74 %
- Pénalité de retard (clause pénale) : 500 €/jour
- Plafond d'indemnisation (clause limitative) : 30 000 €
- Nouveau prix demandé par LogiStock Pro : 450 000 € HT
- Refus de renégociation de DistribNord : confirmé par écrit

Questions & Corrections

Q 1 Définissez la force obligatoire du contrat (Art. 1103) et expliquez pourquoi LogiStock Pro ne peut pas se délier unilatéralement, malgré la hausse de +74 % de ses coûts énergétiques.

Éléments de réponse

La force obligatoire (Art. 1103) : « les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits ». Elle implique :

- L'irrévocabilité : impossible de se délier unilatéralement — LogiStock ne peut ni modifier le prix ni résilier sans accord de DistribNord.

• L'exécution de bonne foi (Art. 1104) : les parties doivent honorer leurs engagements même si les circonstances économiques évoluent défavorablement.

=> Même avec +74 % de coûts, LogiStock reste juridiquement tenu d'exécuter au prix de 360 000 €, sous peine de clause pénale (500 €/jour).

Q 2 Expliquez le rôle des clauses de sécurisation présentes dans ce contrat et identifiez la clause absente qui aurait évité la crise actuelle.

Éléments de réponse

• Clause pénale (500 €/j) : fixe forfaitairement les D-I en cas de retard sans que DistribNord ait à prouver le préjudice. Protège DistribNord, mais aggrave la situation de LogiStock en cas de difficultés de trésorerie.

• Clause limitative de responsabilité (30 000 €) : plafonne l'indemnisation en cas de sinistre dans l'entrepôt — protège LogiStock contre des demandes disproportionnées.

• Clause absente — révision de prix / indexation : une indexation sur les coûts énergétiques aurait permis une adaptation automatique sans procédure judiciaire. Son absence est la source du déséquilibre actuel.

Q 3 Comparez les recours offerts par l'imprévision (Art. 1195) et par une clause de révision de prix. Quel recours privilégier et pourquoi ?

Éléments de réponse

Imprévision (Art. 1195) — recours curatif disponible :

• Conditions : changement imprévisible + exécution excessivement onéreuse + risque non assumé.

• Processus : renégociation (refusée) → saisine du juge qui adapte le prix à 450 000 € ou prononce la résolution.

• Inconvénient : procédure longue et coûteuse ; LogiStock continue d'exécuter au prix ancien pendant le litige.

Clause de révision — recours préventif idéal : adaptation automatique, rapide, sans aléa contentieux.

=> La clause de révision est préférable en prévention ; l'imprévision est le seul recours curatif ici.

Q 4 Proposez une stratégie contractuelle globale pour LogiStock Pro face à la situation actuelle et pour sécuriser ses futurs contrats.

Éléments de réponse

Deux horizons :

Court terme : invoquer l'imprévision (Art. 1195) — démontrer que la hausse de +74 % est imprévisible, excessive et non assumée ; demander l'adaptation à 450 000 € ou la résolution. Conserver toutes preuves du refus écrit de DistribNord.

Long terme :

• Insérer systématiquement une clause d'indexation sur les indices de coûts (énergie, immobilier) pour tout contrat pluriannuel.

• Prévoir une clause de hardship définissant les modalités de renégociation en cas de déséquilibre économique significatif.

• Limiter les engagements pluriannuels à 2–3 ans maximum dans les secteurs exposés à des volatilités de coûts.

★ À RETENIR

La force obligatoire (Art. 1103) contraint les parties même en cas d'évolution défavorable des circonstances. L'imprévision (Art. 1195) offre une soupape légale. Les clauses de révision de prix permettent d'anticiper ce risque sans recours judiciaire.