CEJM — Chap. 03 — Appliquer

Feuille d'activités élève

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 de mise en application

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.

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

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

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

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 de mise en application

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.

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

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 ?

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

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 de mise en application

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.

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

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

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