

## Fiche de Synthèse : L'Offre et l'Acceptation

### Introduction

- **Formation du contrat (Art. 1113 C.civ.)** : Rencontre d'une offre et d'une acceptation, manifestant la volonté des parties de s'engager.
- **Principes clés** : Liberté contractuelle, autonomie de la volonté, bonne foi.

### I. L'Échange de Consentement

**Définition du Contrat (Art. 1101 C.civ.)** : Accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes, destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.

#### A. L'Offre de Contracter (Pollicitation) (Art. 1114 C.civ. et s.)

- **Définition** : Proposition de conclure un contrat à des conditions déterminées, faite par une personne (offrant/pollicitant) à une ou plusieurs autres (personnes déterminées ou indéterminées).
- **Caractères de l'offre** :
  - **Précise** : Indiquer les éléments essentiels du contrat (chose, prix).
  - **Ferme** : Volonté non équivoque d'être lié en cas d'acceptation. Se distingue de l'invitation à entrer en pourparlers.
  - **Extériorisée** : Forme libre (écrite : catalogue, annonce ; verbale ; en ligne ; tacite : attitude non équivoque, ex: bus à l'arrêt).
  - **Durée** : Peut être déterminée. À défaut, maintenue pendant un délai raisonnable. Ne survit pas au décès de l'offrant.
- **Révocation de l'offre** :
  - Librement révocable tant qu'elle n'est pas parvenue au destinataire (Art. 1115 C.civ.).
  - Une fois parvenue, ne peut être rétractée avant expiration du délai fixé (ou délai raisonnable). Rétractation abusive engage la responsabilité extracontractuelle (sans compenser perte avantages attendus - Art. 1116 C.civ.).

#### B. L'Acceptation de l'Offre

- **Définition** : Manifestation de la volonté du destinataire d'être lié par les termes de l'offre.
- **Caractères de l'acceptation** :
  - **Ferme** : Pure et simple, sans réserves.
  - **Précise** : Conforme aux éléments essentiels de l'offre (sinon, c'est une contre-offre).

- **Formes de l'acceptation :**
  - **Expresse** : Orale, écrite, geste.
  - **Tacite** : Attitude induisant la volonté de contracter (ex: commencement d'exécution).
- **Silence du destinataire** : En principe, ne vaut pas acceptation.
  - **Exceptions où le silence vaut acceptation :**
    1. Tacite reconduction (prévues par la loi ou le contrat).
    2. Usage contraire (surtout en commerce).
    3. Relations d'affaires préalables entre les parties.
    4. Offre faite dans l'intérêt exclusif du destinataire.

## C. La Rencontre de l'Offre et de l'Acceptation

- **Contrat entre présents** : Formation instantanée dès manifestation de l'acceptation.
- **Contrat entre absents (à distance) :**
  - **Moment de formation** : Dès que l'acceptation parvient à l'offrant (théorie de la réception).
  - Modification/retrait de l'acceptation possible tant qu'elle n'est pas parvenue à l'offrant.
- **Contrat électronique (Art. 1127-2 C.civ. - Règle du "double clic") :**
  1. Possibilité pour le destinataire de vérifier le détail de sa commande et son prix total.
  2. Possibilité de corriger les erreurs avant confirmation définitive.
  3. Accusé de réception électronique de la commande par l'offrant.
  - Commande, confirmation et accusé de réception considérés comme reçus lorsque les parties y ont accès.

## II. La Formation par Étapes du Contrat (Négociations Précontractuelles)

### A. Obligation de Bonne Foi dans la Négociation (Art. 1112 C.civ.)

- Négocier avec transparence, sincérité et sérieux.
- Manquement peut engager la responsabilité délictuelle (dommages-intérêts).
- Jurisprudence : Obligation précontractuelle de renseignement.

### B. Processus de Formation Précontractuels

1. **Les Avant-Contrats** : Contrats préliminaires préparant le contrat définitif. Engagement précontractuel existe.

- **Promesse unilatérale de contrat** : Une partie (promettant) s'engage à conclure un contrat dont les éléments sont définis, l'autre (bénéficiaire) a un droit d'option.
- **Pacte de préférence** : Une partie s'engage à proposer prioritairement à l'autre la conclusion d'un contrat si elle décide de contracter.
- Violation de ces avant-contrats engage la responsabilité contractuelle.

## 2. Autres Phases sans Engagement Précontractuel Fort :

- **Pourparlers** : Discussions libres sans engagement de contracter. Doivent être menés de bonne foi (Art. 1112 C.civ.). Rupture abusive (brutale, sans raison) peut être sanctionnée (responsabilité extracontractuelle, mais ne compense pas la perte des avantages attendus du contrat non conclu).
- **Accord de principe** : Engagement à poursuivre les négociations de bonne foi, sans obligation de conclure le contrat final.