

Kid's Meubles (2)

Thème 3	Le contrat, support de l'activité de l'entreprise 321. Les relations contractuelles entre personnes privées 321-2 Négociation : processus et représentation
Compétences	Qualifier une situation précontractuelle ou contractuelle Rédiger et/ou adapter tout ou partie d'un contrat

La SA Kid's Meubles est une entreprise spécialisée dans la fabrication de meubles pour enfants (lits, armoires, coffres à jouets, bureaux, étagères. .) qu'elle vend par l'intermédiaire d'un réseau de franchisés. Elle négocie la fourniture de bois destinée à la fabrication des meubles.

Depuis cinq mois, elle a eu différents contacts avec une société spécialisée dans la fourniture de bois : la société Bois d'or qui se fournit en Indonésie où sont produits des bois exotiques destinés à entrer dans la fabrication de meubles.

Le directeur de la production et le directeur commercial de la SA Kid's Meubles se sont rendus à deux reprises en Indonésie. L'avant contrat a été signé par les deux parties.

Deux jours avant de signer le contrat définitif, la Société Bois d'Or met fin aux négociations commerciales.

La SA Kid's Meubles se trouve dans une situation difficile : elle doit trouver un nouveau fournisseur pour assurer ses approvisionnements et recommencer les négociations.

La nouvelle collection risque de ne pas pouvoir sortir à temps, ce qui représenterait un manque à gagner important. La SA Kid's Meubles envisage de poursuivre la société Bois d'Or en justice afin d'obtenir réparation.

En tant qu'assistant(e) vous conseillez la direction de la SA Kid's Meubles sur ce dossier juridique.

Annexe 1 **Article 1382 du Code civil**

« Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer. »

Annexe 2 **Rupture abusive des négociations**

Dans quelle mesure, la rupture des négociations sera-t-elle qualifiée d'abusive ?

La partie qui demande réparation suite à la rupture de pourparlers devra établir la faute de son partenaire. Cette faute consiste en un manquement à l'obligation de bonne foi et de loyauté que tout négociateur doit s'efforcer de respecter.

Néanmoins, ce concept est très général et il n'est pas toujours aisé en pratique de déterminer les types de comportement constitutifs d'une rupture abusive. Cela dépend des conditions dans lesquelles la rupture a eu lieu. Les juges examineront les circonstances de fait entourant cette rupture afin de décider si la rupture est abusive ou non. Trois éléments en particulier attirent leur attention, à savoir :

- L'avancement des pourparlers. En effet, la rupture ne prendra pas le même sens si les parties étaient en négociation depuis une durée considérable et si les points-clés avaient été abordés et résolus ou si, au contraire, elles venaient à peine d'entrer en contact et n'avaient abordé que des points préliminaires. Les juges prennent ainsi en compte la nature et la qualité des relations antérieures.
- La brutalité de la rupture. Là encore tout est question de modération. On ne rompt pas une négociation menée de longue date par un simple coup de téléphone le jour prévu de la signature. Il est nécessaire d'avoir un minimum d'égard envers son partenaire.
- La croyance légitime de l'autre partie. Cette question de fait est souvent difficile à évaluer. La croyance légitime s'apprécie au regard des échanges qui ont eu lieu entre les parties. Celles-ci ont-elles pris le soin de manifester des réserves ? Ou n'ont-elles jamais fait part du moindre doute quant à l'issue des négociations et ont trompé leur partenaire en lui faisant croire que le projet allait incontestablement prendre forme ? Aussi les juges seront amenés à examiner le comportement de la partie initiatrice de la rupture, celle-ci sera d'autant plus blâmable si elle a suscité chez l'autre partie la confiance dans la conclusion du contrat envisagé.

Source : Cessionentreprise.com

Travail à faire :

Présenter le raisonnement juridique qui permettrait d'évaluer les chances de la société Kid's Meubles d'obtenir gain de cause (plusieurs arguments doivent être développés).