

Droit des contrats

L'offre et l'acceptation

Ce cours vous est proposé par Cécile Lisanti, professeur de droit privé à l'Université de Montpellier I et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

Préambule	2
Introduction	2
I. L'offre	3
A. Les caractères de l'offre	4
1. L'offre doit être précise.....	4
2. L'offre doit être ferme	4
B. La valeur de l'offre	5
1. La rétractation de l'offre (articles 1115 et 1116 du Code civil)	5
2. La caducité de l'offre	8
II. L'acceptation	9
A. En présence d'une réponse à l'offre	9
B. En l'absence de réponse à l'offre	10
1. L'exécution volontaire du contrat vaut acceptation	10
2. L'acceptation déduite du silence ?	10
Références	12

Préambule

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les notions fondamentales d'offre et d'acceptation.
- Maîtriser les conditions que l'offre et l'acceptation doivent présenter pour permettre la formation du contrat.

Introduction

Avant l'ordonnance du 10 février 2016, l'ancien article 1108 du Code civil exigeait quatre conditions pour la formation du contrat : le consentement, la capacité, l'objet et la cause.

L'ordonnance a supprimé la cause et a ramené la formation du contrat au triptyque suivant ;

- Consentement des parties
- Capacité des parties
- Contenu du contrat

Le consentement est donc l'un des trois éléments nécessaires à la formation des contrats. Il peut être défini comme **l'accord des volontés destiné produire des effets de droits.**

Cette rencontre des volontés est la condition première de formation du contrat. Sans consentement, le contrat ne peut exister. L'on comprend donc que le contrat va naître de la **rencontre de l'expression de deux volontés : d'une part l'offre, d'autre part l'acceptation.**

Les rédacteurs du Code civil de 1804 étaient restés silencieux sur l'offre et l'acceptation. L'offre et l'acceptation n'étant l'objet d'aucune disposition avant l'ordonnance, la jurisprudence était venue en préciser notion comme régime.

L'ordonnance du 10 février 2016 est venue combler cette lacune et a consacré des dispositions à l'offre et à l'acceptation **qui figurent aux articles 1113 à 1122 du Code civil.**

Article 1113 du Code civil

« Le contrat est formé par la rencontre d'une offre et d'une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s'engager. Cette volonté peut résulter d'une déclaration ou d'un comportement non équivoque de son auteur ».

Ainsi, selon le nouvel article 1113 du Code civil, tout contrat, quel que soit son degré de complexité, se forme par la rencontre d'une offre (I) et d'une acceptation (II).

I. L'offre

Dans les dispositions nouvelles du Code civil (art. 1114 à 1117 du Code civil), il est exprimé que le contrat est formé par **la rencontre de l'offre et de l'acceptation**.

Article 1114 du Code civil

« L'offre, faite à personne déterminée ou indéterminée, comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. A défaut, il y a seulement invitation à entrer en négociation ».

Si ce texte traite de l'offre, il n'est donné pas pour autant une véritable définition ; il permet néanmoins de mettre en exergue les caractères de l'offre. L'on considère classiquement que l'offre est une **proposition de contracter suffisamment ferme et précise pour que son acceptation suffise à former le contrat**.

L'offre, qui porte sur les caractères essentiels du contrat, **exprime la volonté d'être lié par le contrat**. En ce sens, elle se distingue d'une simple **invitation à entrer en négociation**.

L'offre présente donc certains **caractères** (A.) dont dépend la **valeur juridique** qui lui est reconnue (B.).

A. Les caractères de l'offre

Les caractères de l'offre ne sont pas expressément visés dans le texte ; toutefois, cette idée est exprimée de manière sous-jacente dans le nouvel article 1114 du Code civil. Ainsi, l'offre doit présenter deux caractères, qui avaient été précédemment dégagés par la jurisprudence.

1. L'offre doit être précise

L'offre doit contenir les éléments essentiels du futur contrat envisagé. Dans la mesure où elle est destinée à former le contrat sous la seule condition d'être acceptée, une simple réponse positive doit être suffisante. L'offre doit donc décrire avec suffisamment de précision les éléments essentiels du contrat.

Exemple

Une offre de vente doit déterminer avec précision la chose et le prix (art. 1583 C. civ.).

Une offre de location (bail) doit porter sur le bien loué et le montant du loyer.

A défaut d'une telle précision, la proposition ne vaut que comme invitation à entrer en pourparlers. Elle n'est pas une offre et n'engage donc pas son auteur.

2. L'offre doit être ferme

a) *L'auteur de l'offre doit avoir la ferme volonté de conclure le contrat dont il prend l'initiative.*

De son point de vue, l'accord au contrat est déjà donné, qu'il s'agisse d'une offre à personne déterminée ou indéterminée (ie au public).

L'offre doit résulter d'un comportement NON EQUIVOQUE. Ainsi, pour que l'offre puisse être considérée comme ferme, il faut une certaine extériorisation : elle peut se faire par écrit, le prononcé d'une parole, un comportement...

Si la forme peut être expresse ou tacite mais il faut que le comportement ne soit pas équivoque.

Exemple

Petite annonce publiée dans un journal ou sur un site internet.

Exposer des marchandises dans une vitrine avec un prix marqué est une offre de vente.

b) *Cette exigence soulève des difficultés lorsque la proposition est subordonnée à des conditions : on dit que l'offre est assortie de réserves.*

S'agissant de la **forme** des réserves, elles peuvent être =

- **Expreses** (=exprimées)

Exemple

Une offre de vente dans la limite des stocks disponibles.

- **Tacites** (= implicites)

Exemple

Une offre d'emploi contient toujours une réserve implicite d'agrément du salarié par l'employeur.

Remarque

Au-delà des caractères ferme et précis de l'offre, **aucune autre condition** n'est requise. Ces caractères sont donc nécessaires mais suffisants. Par conséquent, en principe, aucune forme particulière n'est exigée pour que l'offre puisse être exprimée.

B. La valeur de l'offre

Lorsque l'offre est acceptée, le contrat se forme. En revanche, la valeur juridique de l'offre **avant** son acceptation fait apparaître deux séries de problèmes : celui de la rétractation ou révocation de l'offre (1) et celui de sa caducité (2).

1. La rétractation de l'offre (articles 1115 et 1116 du Code civil)

L'auteur de l'offre peut-il se rétracter avant que le bénéficiaire l'accepte ?

Pendant longtemps, la doctrine admettait un principe de libre rétractation de l'offre au motif simple que seul l'accord des volontés forme l'engagement. Tant que l'offre n'a pas été acceptée, elle n'est donc source d'aucune obligation.

Une telle solution était cependant excessive : celui qui reçoit une offre doit pouvoir bénéficier d'un certain délai pour l'étudier et éventuellement l'accepter.

C'est pourquoi des solutions bien plus nuancées sont consacrées par l'ordonnance : du principe de liberté de rétractation de l'offre, il semble que soit consacrée, tout au moins dans une certaine mesure, une **obligation de maintien de l'offre** dont il faudra préciser le domaine (a) avant d'envisager la sanction de son inexécution (b).

a) Quel est le domaine de l'obligation de maintenir l'offre ?

Le nouvel article 1115 du Code civil consacre le principe selon lequel **l'offre peut être rétractée tant qu'elle n'est pas parvenue à son destinataire.**

Article 1115 du Code civil

« Elle peut être librement rétractée tant qu'elle n'est pas parvenue à son destinataire ».

Une fois que l'offre est parvenue à son destinataire, l'offre doit être maintenue selon la distinction consacrée dans le nouvel article 1116 du Code civil. Ce texte envisage deux situations.

Article 1116 du Code civil

« Elle ne peut être rétractée avant l'expiration du délai fixé par son auteur ou, à défaut, l'issue d'un délai raisonnable. La rétractation de l'offre en violation de cette interdiction empêche la conclusion du contrat. Elle engage la responsabilité extracontractuelle de son auteur dans les conditions du droit commun sans l'obliger à compenser la perte des avantages attendus du contrat ».

1^{ère} situation : l'offrant a fixé un délai de validité à son offre.

Dans ce cas, il a l'obligation de **maintenir son offre pendant la période qu'il a lui-même fixée.** C'est cette solution qui est consacrée dans l'alinéa 1^{er} de l'article 1116 et qui avait été consacrée par la jurisprudence antérieure.

2ème situation- l'offre ne contient aucune stipulation de délai.

L'offrant est donc libre de révoquer son offre à tout moment à l'issue d'un délai raisonnable. Cette solution avait également été consacrée par la Cour de cassation.

L'appréciation d'un tel délai "raisonnable" doit être faite au cas par cas par le juge.

b) Quelle est la sanction de la rétractation abusive de l'offre ?

– **Discussion :**

Doit-on sanctionner l'auteur de l'offre par la responsabilité extra-contractuelle (dommages-intérêts) ou peut-on admettre que la rétractation est inefficace et considérer qu'il y a formation du contrat si l'autre partie accepte ?

– **Evolution :**

La doctrine était divisée sur ce point depuis 1804. La formation du contrat est sans doute une solution trop sévère. C'est pourquoi la jurisprudence avait classiquement préféré la responsabilité extra-contractuelle. Avait toutefois été admise la formation du contrat en présence d'une offre assortie d'un délai, sur le fondement de l'ancien article 1134 du Code civil (**Cass. civ. 3, 7 mai 2008**). Cet arrêt avait toutefois suscité de nombreuses critiques.

Quelle est la sanction consacrée par l'ordonnance ?

L'article 1116 alinéa 2 et 3 du Code civil consacre sans nuance le principe de la sanction de la rétractation abusive de l'offre par la responsabilité extra-contractuelle. Le contrat ne pourra donc jamais se former et seuls des dommages-intérêts pourront être octroyés à celui qui se prévaut de la rétractation abusive.

2. La caducité de l'offre

Cette question classique est envisagée dans le nouvel article 1117 du Code civil qui prévoit plusieurs causes de caducité (=disparition) de l'offre : le **temps, le décès ou l'incapacité**.

1^{ère} cause : L'écoulement du temps

L'offre est caduque lorsque celle-ci a été stipulée pour un certain délai : l'expiration du délai prévu rend l'offre caduque. L'acceptation postérieure serait sans effet.

Exemple

Offre de vente stipulée pour 6 mois – Acceptation faite 6 mois et 3 jours après : le contrat n'est pas formé.

Ensuite, lorsqu'aucun délai n'a été stipulé, l'écoulement d'un délai raisonnable rend l'offre caduque. Cette solution est consacrée dans l'alinéa 1^{er} de l'article 1117 du Code civil.

2^{ème} cause : Décès et incapacité de l'offrant

Le décès de l'offrant emporte-t-il caducité de l'offre ou celle-ci est-elle transmise aux héritiers, de l'offrant ?

Cette question était réglée avant l'ordonnance au travers d'un principe et d'une exception. **En principe**, le décès de l'offrant emportait **caducité** de l'offre. On considère que l'offre est une manifestation de volonté inséparable de son auteur : que celui-ci décède et son offre disparaît avec lui. **Par exception**, les juridictions jugeaient que l'offre doit être maintenue si son auteur s'était engagé à la maintenir jusqu'à une certaine date, autrement dit, si l'offre était assortie d'un **délai** (Cass. civ. 3^e, 10 déc. 1997 : *Defrénois* 1998, art. 36753, n° 20).

Cette distinction est abandonnée par l'ordonnance, qui pose la même solution pour le décès et l'incapacité de l'offrant : sans réserve, décès et incapacité sont une cause de caducité de l'offre.

II. L'acceptation

L'acceptation est définie dans le nouvel article 1118 du Code civil alinéa 1^{er} :

Article 1118 alinéa 1^{er} du Code civil
« *L'acceptation est la manifestation de volonté de son auteur d'être lié dans les termes de l'offre* ».

Elle est donc la manifestation de volonté du destinataire de l'offre d'être lié selon ses termes. L'acceptation conduit ainsi à la conclusion du contrat aux conditions fixées dans l'offre.

En pratique, on peut distinguer deux séries d'hypothèses :

- En présence d'une réponse à l'offre (A)
- En l'absence de réponse à l'offre (B)

A. En présence d'une réponse à l'offre

L'acceptation doit en principe être identique à l'offre pour former le contrat : un simple "**oui**" doit suffire. On dit qu'elle doit être **pure et simple**. Dans ce cas, le contrat est formé par la rencontre de l'offre et de l'acceptation des parties au contrat.

Il est toutefois fréquent que l'acceptation ne se résume pas à un simple "oui" mais que le destinataire de l'offre fasse une **contre-proposition, une contre-offre**. C'est ce qui exprimée dans l'alinéa 3 de l'article 1118 du Code civil.

Exemple

Offre de vente à 5000 € : j'accepte d'acheter mais à 4500 €.

La contre-proposition ne constitue pas une acceptation mais un refus de l'offre initiale et l'expression d'une **offre nouvelle**. Le contrat n'est encore qu'au stade de la négociation : l'offrant se retrouve placé en position d'acceptant potentiel. S'il accepte, le contrat est conclu ; s'il formule une nouvelle contre-proposition, il émet une nouvelle offre, etc. S'il refuse, il n'y aura pas formation du contrat.

B. En l'absence de réponse à l'offre

Du principe de l'autonomie de la volonté, il résulte que l'on ne peut être tenu que si on l'a voulu. L'on déduisait alors pour l'acceptation que le silence ne pouvait valoir acceptation. C'est donc le contraire de l'adage populaire qui est ici consacré : qui ne dit mot REFUSE !

Cette règle, qui n'était pas exprimée dans les dispositions antérieures, est consacrée dans le nouvel article 1120 du Code civil tel qu'il résulte de l'ordonnance du 10 février 2016 : le silence ne vaut pas acceptation. Ce principe comporte toutefois un certain nombre d'atténuations.

1. L'exécution volontaire du contrat vaut acceptation

Dans ce cas, le destinataire de l'offre ne dit rien mais adopte un comportement qui permet de déduire qu'il a accepté l'offre car il **exécute le contrat proposé**.

Exemple

Un commerçant expédie la marchandise commandée

Il y a ici en réalité **acceptation TACITE**.

2. L'acceptation déduite du silence ?

Contrairement à l'exécution du contrat qui vaut acceptation tacite mais certaine, **le silence est susceptible de plusieurs interprétations** : négligence ? Refus ? Acceptation ? Il est difficile de « faire parler » le silence !

Article 1120 du Code civil

« Le silence ne vaut pas acceptation, à moins qu'il n'en résulte autrement de la loi, des usages, des relations d'affaires ou de circonstances particulières ».

L'article 1120 du Code civil pose donc logiquement le principe selon lequel le silence ne vaut pas acceptation.

Plusieurs séries d'exceptions sont apportées à ce principe.

1^{ère} exception : la loi prévoit que le silence vaut acceptation

Ici, le législateur donne valeur au silence. Ainsi, par exemple, en matière de contrat de bail. En application de l'article 1738 du Code civil, si le locataire reste dans les lieux après l'expiration du bail, sans que le bailleur ne lui donne congé, le bail est renouvelé par tacite reconduction : le silence du bailleur vaut donc acceptation de l'offre de renouvellement formulée implicitement par le locataire en restant dans les lieux.

2^{ème} exception : les usages

Le silence vaut acceptation lorsque les **usages, notamment professionnels**, donnent au silence valeur d'acceptation.

3^{ème} exception : les relations d'affaires

Lorsque les parties étaient déjà en **relation d'affaires** et que l'habitude avait été prise de considérer le silence comme valant acceptation : ce dernier vaudra acceptation.

Exemple

Le client commande des marchandises régulièrement à un fournisseur et l'usage a été pris pour ce dernier de ne pas répondre.

4^{ème} exception : les circonstances particulières

L'expression paraît plus floue et sans doute quelque peu critiquable : comment considérer en effet que des circonstances particulières puissent permettre de déduire du silence, l'acceptation du contrat ?

Cette expression renvoie directement à une solution rendue par la Cour de cassation dans un arrêt rendu par la première chambre civile le 24 mai 2005 (dans cette affaire, il s'agissait de fouilles archéologiques réalisées sur un terrain alors que le devis n'avait pas été accepté- ici, le permis de construire conditionnait la construction à la préservation des vestiges : la Cour de cassation a alors approuvé les juges du fond qui ont considéré que ces circonstances particulières pouvaient permettre de déduire du silence une acceptation). C'est cette solution, diversement appréciée, qui est reprise dans le nouvel article 1120 du Code civil.

Remarque

Risque : appréciation large des circonstances particulières.

Conclusion : une hypothèse qui était pourtant admise par la jurisprudence n'est pas reprise dans le nouvel article 1120 du Code civil. La jurisprudence considérait que le silence vaut acceptation lorsque l'offre a été faite dans **l'intérêt exclusif du bénéficiaire**.

Exemple

Offre de réduction de loyer adressée au locataire = le silence ne peut-il pas valoir acceptation ?

Il y a ici une très forte probabilité d'acceptation par le destinataire de l'offre. Même non prévue par le texte, il est donc fort possible que la jurisprudence maintienne sa solution antérieure.

Références

Comment citer ce cours ?

Droit des Contrats, Cécile Lisanti, AUNEGe (<http://aunega.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.