

DROIT DES CONTRATS

>> OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Au cours du présent module, l'élève sera amené à :

- découvrir ce qu'est un contrat;
- découvrir les étapes nécessaires à la création d'un contrat;
- découvrir les trois composantes essentielles d'un contrat;
- découvrir comment préparer un contrat;
- appliquer ses connaissances dans le cadre de quatre études de cas.

1

Description : L'élève découvrira le droit des contrats et consolidera ce qu'il a appris en analysant des études de cas.		Matières scolaires : Droit canadien.	
Niveau : Secondaire	Tranche d'âge : 15 à 18 ans	Durée : 75 minutes	Format : Word, PDF et PPT

Mots clés : Contrat.

>> PRÉALABLES

Aucun. Il n'est pas nécessaire que les élèves aient des connaissances sur le droit des contrats, car le présent module leur permet de le découvrir.

>> MATÉRIEL

- Présentation PowerPoint intitulée « **Le droit des contrats** »
- **Fiche 1 : Études de cas**
- **Fiche 2 : Corrigé des études de cas**

>> DÉROULEMENT

1. Mise en situation (45 minutes)

Expliquez aux élèves que le présent module leur permettra de découvrir ce qu'est un contrat, les trois composantes essentielles d'un contrat et ce à quoi on doit faire attention lorsqu'on établit un contrat.

Présentez la présentation PowerPoint intitulée « Le droit des contrats ».

[SECONDAIRE] ACTIVITÉ PÉDAGOGIQUE | DROIT DES CONTRATS

Tout au long de la présentation, assurez-vous que les élèves comprennent les renseignements présentés en leur demandant de trouver des exemples pour illustrer les concepts juridiques enseignés. Recourez aux exemples concrets fournis dans la présentation PowerPoint afin de bien expliquer les notions.

2. Activité – Études de cas

Distribuez une copie de la **Fiche 1 : Étude de cas** à chaque élève. Donnez aux élèves 15 à 20 minutes pour remplir la Fiche 1 individuellement. Demandez aux élèves de trouver des solutions juridiques aux problèmes énoncés dans les études de cas. Circulez afin de répondre aux questions des élèves à l'aide de la **Fiche 2 : Corrigé des études de cas**.

Jumelez les élèves et donnez-leur 10 minutes pour comparer leurs réponses aux études de cas de la Fiche 1.

Faites un retour en groupe-classe en demandant à un élève de lire le scénario de chaque étude de cas ainsi que les questions pour l'étude de cas. Demandez à la classe de partager leurs solutions juridiques pour chacune des études de cas. Demandez aux élèves de s'autocorriger en partageant avec eux les réponses de la Fiche 2 : Corrigé des études de cas.

Si le temps le permet, partagez avec les élèves les cas réels (références) qui ont inspiré les études de cas.

Voyons maintenant si vous pouvez mettre en application les concepts associés au droit des contrats! Lisez attentivement les scénarios suivants et répondez aux questions en vous fondant sur les principes juridiques présentés.

>> **1^{er} scénario – Les quatre éléments de l’offre**

3

Pour qu’une offre soit valide, les quatre éléments de base suivants doivent être présents :

1. Déclaration orale ou écrite
2. Description des engagements
3. Description des obligations essentielles associées au contrat proposé
4. Communication de la déclaration aux acceptants

Tu reçois deux messages texte de ton ami Max. Dans le premier message texte, il te demande : « Es-tu prêt à me vendre ton iPod Touch? » Dans le deuxième, il te demande : « À quel prix le vendrais-tu? »

Tu lui récris : « 50 \$ ».

À la cafétéria, Max vient te voir avec 50 \$ en main et t’annonce qu’il accepte ton offre. Il veut ton iPod Touch en échange. Tu lui expliques que tu ne veux pas vendre ton iPod Touch.

Es-tu obligé de lui vendre ton iPod même si tu as seulement indiqué le prix auquel tu serais disposé à le vendre ? Explique ta réponse.

>> 3^e scénario – Le silence à titre d’acceptation

Contrat = Offre + Acceptation + Contrepartie

Quand ces trois éléments sont présents, il y a création d’obligations contractuelles.

L’acceptation doit être signifiée verbalement ou par un geste positif. Le silence ne peut pas constituer une acceptation.

5

Tu reçois le courriel suivant de Maria, une amie à qui tu ne parles plus très souvent depuis qu’elle est déménagée à l’extérieur de la ville.

Salut!

J’offre d’acheter ton chat Léo pour 1 \$. Si tu ne me réponds pas, je vais considérer que tu acceptes mon offre.

Maria

Tu trouves son courriel ridicule et tu ne lui réponds pas. Tu lui envoies par contre un courriel lui posant quelques questions au sujet de sa nouvelle école. Elle attend une semaine, puis elle t’envoie un autre courriel pour t’annoncer que tu dois lui vendre Léo pour 1 \$ puisque tu ne lui as pas répondu et qu’elle viendra le chercher demain.

Maria est-elle devenue propriétaire du chat Léo? Y avait-il un contrat entre Maria et toi? Explique ta réponse.

FICHE 2 : CORRIGÉ DES ÉTUDES DE CAS

>> 1^{er} scénario – Les quatre éléments de l’offre

Tu reçois deux messages texte de ton ami Max. Dans le premier message texte, il te demande : « Es-tu prêt à me vendre ton iPod Touch »? Dans le deuxième, il te demande : « À quel prix le vendrais-tu »?

Tu lui récris : « 50 \$ ».

À la cafétéria, Max vient te voir avec 50 \$ en main et t’annonce qu’il accepte ton offre. Il veut ton iPod Touch en échange. Tu lui expliques que tu ne veux pas vendre ton iPod Touch.

Es-tu obligé de lui vendre ton iPod même si tu as seulement indiqué le prix auquel tu serais disposé à le vendre? Explique ta réponse.

Réponse : Non, tu n’es pas obligé de vendre ton iPod à Max puisque tu ne lui as pas fait une offre lorsque tu as indiqué un prix. Tu n’as pas dit que tu voulais vendre ton iPod Touch, tu as seulement indiqué à quel prix tu le vendrais si tu voulais le vendre. Tu n’as pas donné une description des obligations essentielles du contrat.

Référence

Harvey c. Facey [1893] A.C. 552 (P.C)

Harvey envoie un télégramme à Facey dans lequel il lui pose deux questions :

1. Es-tu prêt à vendre ta propriété?
2. Quel est le prix le plus bas que tu accepterais pour ta propriété?

Facey répond en indiquant le prix le plus bas qu’il accepterait pour sa propriété. Harvey accepte de payer la somme et demande à Facey de lui remettre le titre de propriété. Facey décide de ne pas vendre. Harvey poursuit Facey pour faire respecter l’entente.

Facey a-t-il fait une offre lorsqu’il a indiqué un prix à Harvey?

Décision : Non, il n’a pas fait une offre; il a simplement indiqué un prix.

Puisque Facey n’a jamais dit qu’il était prêt à vendre sa propriété, il n’a pas *décrit les obligations essentielles du contrat proposé*, et sa réponse ne constitue pas une offre.

>> 2^e scénario – Le délai raisonnable

L'offrant peut refuser l'acceptation si l'acceptant n'a pas répondu dans un « délai raisonnable », lequel varie selon les circonstances.

En juin 2010, ta chienne Coco donne naissance à quatre chiots. Tes parents t'avertissent que tu ne pourras pas les garder. Ils mettent une annonce dans les journaux pour vendre les chiots au prix de 100 \$ chacun.

Tu es déjà attachée à Oréo, l'un des chiots, et tu essaies de convaincre tes parents d'attendre pour voir si l'un de tes amis, Marc-André, pourrait l'acheter. De cette façon, tu pourrais voir Oréo de temps en temps chez Marc-André.

Tes parents comprennent à quel point tu es attachée à ce chiot et t'annoncent le 30 juillet 2010 que tu peux le garder.

Le 1^{er} septembre 2010, ton ami Marc-André se présente à ta porte avec 100 \$ et t'annonce qu'il accepte l'offre que tu lui avais faite en juin. Il veut maintenant que tu lui donnes Oréo en échange des 100 \$.

Est-tu es obligée de vendre Oréo à Marc-André? L'offre existait-elle encore lorsque Marc-André a décidé d'accepter ton offre? Explique ta réponse.

Réponse : Non, car Marc-André n'a pas accepté ton offre dans un délai raisonnable. Plus de deux mois se sont écoulés entre l'offre et de l'acceptation. Lorsque Marc-André a décidé d'accepter l'offre, cette dernière ne tenait donc plus.

Référence

Barrick c. Clark (1950) 4. D.L.R.529

Barrick et Clark négocient l'achat d'une ferme. Barrick envoie une offre par la poste le 15 novembre. Dans l'offre, Barrick mentionne que l'accord pourrait être conclu sur-le-champ et il demande une réponse dans les plus brefs délais. Cependant, Clark est parti à la chasse. Sa femme envoie donc une lettre pour demander à Barrick de garder l'offre ouverte jusqu'à son retour. Clark revient le 10 décembre et accepte l'offre le jour même. Cependant, Barrick avait déjà vendu la ferme à quelqu'un d'autre le 3 décembre. Clark poursuit Barrick pour rupture de contrat.

Clark a-t-il signifié son acceptation dans un délai raisonnable? L'offre existait-elle toujours lorsque Clark l'a acceptée?

Décision : Non, Clark n'a pas signifié son acceptation dans un délai raisonnable. L'offre n'existait plus lorsque Clark l'a acceptée.

L'offrant a le droit de refuser une acceptation si elle n'est pas faite dans un délai raisonnable. Le délai jugé raisonnable est différent dans chaque situation. Dans ce cas-ci, le délai raisonnable s'était écoulé (Barrick avait demandé une réponse dans les plus brefs délais et avait signalé que l'accord pouvait être conclu sur-le-champ).

>> 3^e scénario – Le silence comme acceptation

Contrat = Offre + Acceptation + Contrepartie

Quand ces trois éléments sont présents, il y a création d'obligations contractuelles.

L'acceptation doit être signifiée verbalement ou par un geste positif. Le silence ne peut pas constituer une acceptation.

9

Tu reçois le courriel suivant de Maria, une amie à qui tu ne parles plus très souvent depuis qu'elle est déménagée à l'extérieur de la ville.

Salut!

J'offre d'acheter ton chat Léo pour 1 \$. Si tu ne me réponds pas, je vais considérer que tu acceptes mon offre.

Maria

Tu trouves son courriel ridicule et tu ne lui réponds pas. Tu lui envoies par contre un courriel lui posant quelques questions au sujet de sa nouvelle école. Elle attend une semaine, puis elle t'envoie un autre courriel pour t'annoncer que tu dois lui vendre Léo pour 1 \$ puisque tu ne lui as pas répondu et qu'elle viendra le chercher demain.

Maria est-elle devenue propriétaire du chat Léo? Y avait-il un contrat entre toi et Maria? Explique ta réponse.

Réponse : Non, Maria n'est pas devenue propriétaire du chat. Puisque le silence ne peut pas tenir lieu d'acceptation, tu n'as jamais accepté son contrat. Donc, il n'y a jamais eu de contrat. Le courriel que tu lui as envoyé pour lui poser des questions au sujet de sa nouvelle école ne constitue pas une acceptation, car tu ne réponds pas à son offre.

Référence

Felthouse c. Bindley (1862) 11 C.B. (N.S.) 869

Felthouse envoie une lettre à son neveu Bindley dans laquelle il lui offre d'acheter son cheval pour une certaine somme. Felthouse indique dans sa lettre que, s'il ne reçoit pas une réponse,

[SECONDAIRE] ACTIVITÉ PÉDAGOGIQUE | DROIT DES CONTRATS

il va considérer que son offre a été acceptée. Le neveu n'a jamais répondu et a vendu son cheval à quelqu'un d'autre. Felthouse poursuit son neveu pour rupture de contrat.

Felthouse est-il devenu propriétaire du cheval? Y avait-il un contrat entre Felthouse et son neveu?

Décision : Non, Felthouse n'est pas devenu propriétaire du cheval. Puisque le silence ne peut tenir lieu d'acceptation, il n'y a jamais eu d'acceptation. Donc, il n'y a jamais eu de contrat.

10

>> 4^e scénario – La contrepartie

Contrat = Offre + Acceptation + Contrepartie

Quand ces trois éléments sont présents, il y a création d'obligations contractuelles.

Une contrepartie est le prix qu'une partie consent à payer afin d'acheter l'engagement de l'autre partie (p. ex. une certaine somme, un bien, un service). Chaque partie doit fournir une contrepartie – il faut un échange.

Exemple : Payer 50 \$ pour obtenir une coupe de cheveux.

En 2008, un vieil investisseur du nom de M. Giroux promet de faire un don à l'Université d'Ottawa. Quand la crise économique frappe, l'investisseur perd une bonne partie de sa fortune.

Il est mort le mois passé sans avoir payé ce qu'il avait promis. L'Université poursuit la succession de M. Giroux (sa famille) pour obtenir la somme promise.

La promesse de faire un don oblige-t-elle la succession de M. Giroux à payer l'Université? La promesse de M. Giroux a-t-elle engendré des obligations contractuelles? Explique ta réponse.

Réponse : Non, la promesse de faire un don n'oblige pas la succession de M. Giroux à payer l'Université. La promesse de M. Giroux n'engendre aucune obligation contractuelle. Une promesse de faire un don n'est jamais obligatoire. Il faut une contrepartie réciproque à l'offre (un échange mutuel ou partagé) afin de rendre une promesse obligatoire.

Référence

Dalhousie College c. Boutelier Estate, [1934] R.C.S. 642

Boutelier s'est engagé à faire un don à l'Université Dalhousie, mais a ensuite subi des pertes financières. Il meurt sans payer ce qu'il avait promis de payer. L'Université poursuit la succession de Boutelier pour se faire payer la somme promise.

[SECONDAIRE] ACTIVITÉ PÉDAGOGIQUE | DROIT DES CONTRATS

La promesse de faire un don oblige-t-elle la succession de Boutelier à payer l'Université? La promesse de Boutelier engendre-t-elle des obligations contractuelles?

Décision : Non, la promesse de faire un don n'oblige pas la succession de Boutelier à payer l'Université. Aucune obligation contractuelle ne découle de la promesse de Boutelier. Une promesse de faire un don n'est jamais obligatoire. Il faut une contrepartie réciproque à l'offre afin de rendre une promesse obligatoire.