



UNIVERSITÉ DE GENÈVE
Faculté de droit

Droit des obligations

Partie spéciale (Les contrats spéciaux)

CAS PRATIQUES



Tout va bien. A mes vœux le succès est conforme :
Il signe un bon contrat écrit en bonne forme
Et sera condamné tantôt sur son écrit

RACINE, Les plaideurs, Acte II scène VI.

SOURCES DE DROIT ET QUALIFICATION DES CONTRATS

Cela est d'un haut grotesque que de voir ainsi la loi se torturer comme elle peut et se casser les reins de fatigue, à vouloir retenir l'immense Nouveau qui déborde de partout.

FLAUBERT, Les Pensées, Le cherche midi éditeur 1993, p. 59

Cas N 1

En violation d'un contrat de distribution exclusive conclu avec K, V (Suisse) vend du matériel électronique fabriqué par K, à A (Allemagne). Le contrat prévoit qu'il s'agit d'une vente DDU (München). V confie la marchandise à T, transporteur routier et contracte une assurance-transport avec X. Pendant le transport, le matériel électronique prend feu en raison d'un défaut de fabrication. Paniqué, T percute un car de touristes faisant un voyage organisé par l'agence S. L'un de ces touristes, Y, est brûlé au troisième degré. Selon quelle(s) source(s) de droit sont régis les rapports juridiques des différents intervenants ?

Cas N 2

M. L. Barter vous présente le contrat suivant et vous indique qu'un scanner récemment livré par Pharmacom à Biotecma en vertu de ce contrat est défectueux. Pharmacom propose le remplacement, mais pas avant un délai de six mois. L. Barter vous demande s'il peut exiger que Pharmacom envoie des techniciens pour tenter de réparer le scanner.

CONTRAT DE DISTRIBUTION

Entre

PHARMACOM SA, société immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro D784223661, siège social 11 rue de la Boétie, Paris, représentée par Mme Jacqueline Freimüller, Directrice commerciale.

Ci-après le Concédant

Et

BIOTECMA SA, société anonyme enregistrée au registre du commerce de Genève, siège social 12, Rue Montbrilland, 1205 Genève, représentée par M. Louis Barter et Jean Proudier, Directeurs généraux.

Ci-après le Concessionnaire

ETANT PREALABLEMENT RAPPELE QUE:

Le Concédant est spécialisé dans la fabrication et la distribution sous la marque PHARMACOM de produits et/ou services énumérés sous annexe A au présent contrat ;

La commercialisation de ces produits et services est assurée au niveau mondial au moyen d'un réseau de distributeurs exclusifs regroupés sous l'enseigne PHAMARCOM ;

Le Concessionnaire a souhaité pouvoir bénéficier de la qualité de Concessionnaire exclusif en Suisse, pour la distribution de produits PHARMACOM, et s'est engagé à assurer un certain chiffre d'affaire.

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT:

Article 1 - Concession

Le Concédant confère au Concessionnaire, qui accepte, la distribution des produits et services dont la liste figure à l'annexe A Rubrique I, ci-jointe, qui fait partie intégrante du présent contrat.

Une exclusivité territoriale est accordée au Concessionnaire sur le territoire visé à l'annexe B, ci-jointe, qui fait partie intégrante du présent contrat.

Le Concessionnaire s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès du Concédant s'agissant des produits objet du présent contrat.

Le Concédant déclare que la gamme de produits visée à l'annexe A Rubrique I est évolutive, et qu'il pourra la modifier comme bon lui semble.

Article 2 - Marque et enseigne

[_____]

Article 3 - Assistance du Concédant

[_____]

Article 4 - Approvisionnement

Dès la signature du présent contrat, Le Concédant livrera au Concessionnaire les Produits faisant l'objet de l'annexe B ci jointe qui fait partie intégrante du présent contrat.

Par la suite, le Concédant s'engage à assurer l'approvisionnement exclusif et régulier du concessionnaire dans les zones territoriales définies à l'annexe B du présent contrat.

Chaque commande de livraison par le Concessionnaire sera réputée acceptée si elle n'est pas refusée par le Concédant par télécopie et courrier recommandé dans un délai de trois jours. Chaque commande fera l'objet d'une livraison DAF, lieu convenu au plus tard un mois après la réception de la commande.

Le Concessionnaire confirme avoir connaissance des conditions générales IB du Concédant, qui s'appliqueront à chaque livraison. Le Concédant s'engage à communiquer sans délai au Concessionnaire toute modification de ces conditions générales.

Article 5 – Assurances

[_____]

Article 6 - Prix de revente des produits

Le Concessionnaire détermine librement les prix de revente des produits contractuels à la clientèle. Il s'engage toutefois à suivre la politique de promotion des produits contractuels objet d'une communication publique.

Article 7 - Déclaration d'indépendance réciproque.

Les parties déclarent qu'elles sont et demeureront durant toute la durée du présent contrat des partenaires commerciaux indépendants, assumant chacun les risques de sa propre exploitation.

Les parties ne sont en aucun cas liées par des relations de travail, de partenariat, ou de société.

Le Concessionnaire reconnaît qu'il n'a pas le pouvoir de représenter le Concédant à l'égard de tiers, et que le Concédant n'assume aucune responsabilité vis-à-vis de la clientèle du Concessionnaire.

Article 8 - Durée et résiliation du contrat.

[_____]

Article 9 - Règlement des litiges

Tout litige au sujet du présent contrat sera soumis aux tribunaux ordinaires du Canton de Genève, le recours au Tribunal fédéral étant réservé.

Aucune action en justice ne pourra être intentée par une partie contre l'autre sans que les parties ne se soient préalablement rencontrées en vue de conciliation.

Le droit suisse est applicable au présent contrat.

Article 10 - Non-concurrence

[_____]

Article 11 - Incessibilité

[_____]


Article 12 - Confidentialité et discrétion

[_____]

Fait à Genève, le [_____]


En trois exemplaires originaux

Pour PHARMACOM SA :



Jacqueline Freimüller

Pour BIOTECMA SA :



Louis Barter

CONTRAT DE VENTE

Quelle singulière chose que la tentation ! On regarde un objet et, peu à peu, il vous séduit, vous trouble, vous envahit comme ferait un visage de femme. Son charme entre en vous, charme étrange qui vient de sa forme, de sa couleur, de sa physionomie de chose; et on l'aime déjà, on le désire, on le veut. Un besoin de possession vous gagne, besoin doux d'abord, comme timide, mais qui s'accroît, devient violent, irrésistible. Et les marchands semblent deviner à la flamme du regard l'envie secrète et grandissante.

MAUPASSANT, La chevelure, Bibliothèque de la Pléiade, p. 103

Cas N 3

A commande à son garagiste V, pour un prix de CHF 35'000.- payé d'avance, une voiture neuve de marque X, "référence 304.b selon le catalogue X 2005". Il a accepté les conditions générales de V selon lesquelles *"en cas de commande sur catalogue, le vendeur décline toute responsabilité quant aux éventuels défauts. Il s'engage cependant à procéder gratuitement à toute réparation nécessaire pendant une période d'un an dès la livraison."*

Lorsqu'à la date prévue A vient prendre livraison du véhicule, V est absent. E, employé de V, s'aperçoit que son patron a oublié de commander la voiture. Un modèle neuf et identique se trouve cependant dans l'entrepôt, portant une pancarte indiquant: *"à renvoyer au fabricant"*.

E, employé notoirement peu consciencieux, hausse les épaules, enlève la pancarte, et amène la voiture à A. *"Flambant neuve!"*, déclare-t-il cyniquement à ce dernier.

Ce modèle avait été refusé la veille par un client qui avait remarqué, au moment d'en prendre livraison, une fuite d'huile. Un examen approfondi du véhicule avait permis à V de constater que le système de frein était défectueux. Il avait donc proposé à son client un échange de modèle. Le véhicule défectueux devant être retourné au fabricant, V s'était par ailleurs contenté de faire cesser la fuite d'huile, sans procéder à de plus amples réparations.

Quelques heures plus tard, les freins de la voiture remise à A se bloquent. Le véhicule percute un arbre, et A est grièvement blessé. La voiture est détruite, ainsi que le violon de A d'une valeur de CHF 12'000.- qui se trouvait sur la banquette arrière.

Quels sont les droits de A contre V et E ?

Cas N 4

La société suisse FOODIMPORT SA commande du blé à la société algérienne AGRICOLA COOP. Le contrat prévoit l'application du droit suisse, à l'exclusion de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises. Le blé doit être transporté par l'entreprise CARGOFORWARD SA.

Arrivé au port de Marseille, l'agent de FOODIMPORT SA s'aperçoit que le blé est pourri. L'enquête démontre que les cales du navire ont été inondées durant le transport. Quelle est la situation juridique :

- Si les parties avaient convenu que AGRICOLA COOP remettrait la marchandise à Alger au transporteur CARGOFORWARD SA ?
- Si la vente était une vente FOB port d'Alger ?
- S'il était convenu que la marchandise devait être livrée par AGRICOLA COOP au port de Marseille ?

Cas N 5

Sur la base d'un contrat cadre, AGRICOLA COOP livre de grandes quantités de viande surgelée à FRESHFOOD LTD qui les revend à des réseaux de restauration rapide. Il est prévu que FRESHFOOD commande la viande un mois avant la livraison, et que AGRICOLA COOP a deux jours pour refuser la commande. A défaut, la vente est conclue et le prix de chaque livraison doit être payé au plus tard 30 jours après la livraison. Le droit suisse est applicable, à l'exclusion de la CVIM.

Divers incidents conduisent FRESHFOOD LTD à résilier le contrat cadre.

La dernière livraison, effectuée sur la base d'un ordre de livraison de FRESHFOOD LTD antérieur à la résiliation, n'est pas payée dans le délai. AGRICOLA COOP, qui dispose d'un autre acheteur, vous demande si elle peut récupérer la viande.

Cas N 6

Quelle serait la situation juridique dans les cas N. 4 et 5 si les parties n'avaient pas exclu la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises dans leur contrat ?

Cas N 7

V exploite avec son épouse une petite exploitation agricole dans le jura et loue un appartement dans la ferme à son fils F. V souhaite vendre ses bâtiments à un investisseur anglais A. L'investisseur ne souhaite cependant se porter acquéreur que s'il obtient l'autorisation d'agrandir la ferme pour en faire un gîte rural. Il vous demande de préparer une promesse de vente garantissant ses droits.

- Quels sont les éléments dont vous devez tenir compte pour rédiger cette promesse ?
- Quelle serait la situation juridique si la ferme était en partie détruite dans un incendie après la promesse de vente ?
- Quelle est la situation juridique si, deux ans après avoir été inscrit au registre foncier, V fait expertiser la propriété par le géomètre cantonal, dont le rapport fait apparaître une différence de 500 m2 par rapport au plan du Registre Foncier ?

Cas N 8

V organise à Genève une vente aux enchères de montres de luxes dans un grand hôtel. Dans le catalogue de la vente, l'une des montres est indiquée comme « *sortant d'usine* ». Les conditions de vente indiquent ce qui suit : « *Les descriptions figurant dans le catalogue correspondent en toute conscience à l'état au moment de la rédaction du catalogue. Les intéressés ont la possibilité de se rendre compte de l'état des montres en examinant celles-ci dans le hall de l'Hôtel [__]. Des réclamations des acheteurs ne peuvent plus être prises en considération après l'adjudication.* »

A se porte acquéreur d'une montre pour un prix de CHF 30'000.-. Après en avoir pris possession il s'aperçoit que la montre a déjà été portée, et que sa valeur est manifestement inférieure au prix payé. Il vous demande s'il peut invalider le contrat pour erreur sur les motifs.

CONTRAT D'ENTREPRISE

La forme même des pyramides d'Egypte montre que, déjà à l'époque, les ouvriers avaient tendance à en faire de moins en moins.

WILL CUPPY

Cas N 9

La société COMPANIE GENERALE DE BATIMENTS (CGB) SA construit pour le compte d'un consortium américain une usine de retraitement de déchets en Croatie pour un prix forfaitaire de €22,567 mio. CGB fait appel à la société TECHNIMONTAGE GmbH pour les travaux de gros œuvre et de montage des façades, sur la base d'un devis de €7,2 mio. Il est convenu que CGB fournira les poutres métalliques nécessaires à l'ouvrage de TECHNIMONTAGE.

Six mois après le début des travaux, alors que le chantier est ralenti par des intempéries hivernales, il s'avère que TECHNIMONTAGE ne respecte pas les dates du planning intermédiaire, mettant en péril le respect de la date d'achèvement. TECHNIMONTAGE fait valoir la mauvaise organisation du chantier par CGB. Ses factures intermédiaires se montent à €4 Mio que CGB refuse de payer tant que TECHNIMONTAGE n'aura pas accéléré ses travaux.

Dans la nuit, une des façades posées par TECHNIMONTAGE s'effondre sous le poids de la neige. Lors de la réunion de chantier du lendemain, TECHNIMONTAGE fait valoir que les poutres métalliques fournies par CGB ne sont pas adaptées au climat croate.

Compte tenu de la gravité de la situation, CGB résilie le contrat de TECHNIMONTAGE et fait appeler à la société BETONCONCEPT SA, qui reprend le contrat de TECHNIMONTAGE en l'état. BETONCONCEPT démonte les installations posées par TECHNIMONTAGE et reprend les travaux sur la base d'une technique différente, pour un montant final de €10,3 Mio.

- BETONCONCEPT peut-elle prétendre au paiement de €10,3 Mio ?
- CGB peut-elle reporter ce coût sur TECHNIMONTAGE ?
- TECHNIMONTAGE peut-elle demander à CGB le paiement de €4 Mio ?
- TECHNIMONTAGE peut-elle demander à CGB un montant supplémentaire de €5 Mio pour le préjudice commercial causé par la résiliation injustifiée ?
- Le cas échéant, CGB peut-elle déduire de ce montant la valeur de la façade effondrée sous le poids de la neige, et le dommage subséquent lié à cet effondrement ?

Cas N 10

La société TRANSHIPPING SA fait monter un moteur par MECANAVAL SA sur un de ses navires pour un prix forfaitaire de CHF 150'000.-. Alors que MECANAVAL a commencé le montage, TRANSHIPPING l'informe que pour des raisons techniques, l'hélice du moteur ne doit pas dépasser 100 kg. MECANAVAL lui indique qu'il faut alors modifier la technique utilisée et recourir à une *solution B* qui implique un surcoût de CHF 50'000.-. TRANSHIPPING propose alors une *solution C* sans surcoût. Selon les ingénieurs de MECANAVAL, cette *solution C* compromettrait la navigabilité du bâtiment.

Quelle est la situation juridique :

- Si les parties n'arrivent pas à se mettre d'accord ?
- Si les parties se mettent d'accord sur la *solution B* ?
- Si Mecanaval accepte finalement d'adopter la *solution C*, et que le moteur du navire prend feu lors de la première utilisation ?

CONTRAT DE MANDAT

Si vous aviez continué à me fournir de l'argent, j'aurais été charmant pour vous et je vous aurais aidé, au lieu de vous combattre. C'est votre faute, il fallait m'acheter.

ZOLA, La curée, pleiade, p. 273

Cas N 11

Vous confiez vos économies à Z, pour recapitaliser la société X SA. Pour des raisons de discrétion, vous ne souhaitez pas apparaître comme actionnaire de cette société. Z achète en son propre nom 2000 nouvelles actions au porteur de la société X SA et lui fait un prêt de CHF 100'000.-.

Vous souhaitez récupérer les 2000 actions au porteur de façon à pouvoir voter à l'assemblée générale de X SA. Z refuse, en faisant valoir une clause du contrat.

« Le présent Contrat de Gestion est conclu pour une durée minimale de deux ans dès sa signature (Période de base). Si aucune des Parties ne notifie à l'autre au moins un mois avant l'échéance de la Période de Base son intention de résilier le présent Contrat de Gestion, celui-ci sera renouvelé d'année en année, et pourra être résilié à la fin de chaque année par courrier recommandé au plus tard un mois avant chaque échéance. Les dispositions du présent Contrat de Gestion sur la violation des obligations des parties sont réservées ».

- Quelle est la situation juridique ?
- Par la suite, Z connaît des difficultés financières et vend la moitié des actions X SA à un tiers T pour son propre compte. Finalement, Z tombe en faillite. Quels sont vos droits ?

Cas N 12

La société IMPORTAGRO SA (IA SA) commande du matériel agricole qui doit être livré par le vendeur au port de Brest, avant d'être acheminé par camion vers la Suisse. IA SA mandate la SOCIETE GENERALE D'EXPERTISE (SGE) pour vérifier la marchandise au port de Brest. Le contrat prévoit (1) que le droit suisse est applicable, (2) que SGE peut sous traiter le mandat uniquement avec des sociétés affiliées, et (3) que chaque container sera examiné. Pour réduire les coûts, SGE mandate sa filiale française SGE (France) pour cette expertise.

Au port de Brest, un des containers ne peut être ouvert. SGE France délivre cependant un certificat de conformité. Les containers sont alors acheminés en Suisse où IA SA procède à leur ouverture, y compris pour le container récalcitrant qui est forcé. IA SA découvre que l'arbre de transmission d'une des machines est voilé. IA SA notifie le défaut au vendeur et au transporteur, qui répondent que faute d'avis à la livraison, la marchandise est réputée avoir été livrée en bon état.

- Quelle est la situation juridique ?
- La situation serait-elle identique si SGE avait sous-traité le mandat à une entreprise dans laquelle elle détient une participation minoritaire ?

AGENCE, COURTAGE

Son talent et l'art avec lequel il savait engluier les gens lui avaient acquis une si grande célébrité commerciale que les négociants de *l'Article de Paris* lui faisaient tous la cour afin d'obtenir qu'il daignât se charger de leurs commissions.

BALZAC, *L'illustre Gaudissart*, Bibliothèque de la Pléiade, p. 565

Cas N 13

V, propriétaire d'un immeuble à Genève mandate l'agence IMMOPLUS pour le vendre, sur la base du contrat ci-dessous.

CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

Entre :

Monsieur et/ou Madame [____] ci-après dénommé « le vendeur », qui se porte fort et caution solidaire et indivisible pour tout copropriétaire indivis, d'une part,

Et :

L'IMMOBILIERE IMMOPLUS ET FILS S.A., [____] ci-après dénommé « le courtier »,

Il est préalablement exposé ce qui suit :

Le courtier lui semblant apte à remplir la mission lui confiée, le vendeur s'est adressé à lui aux fins de rechercher un amateur désireux d'acquérir le bien immobilier décrit plus amplement ci-après ainsi qu'en annexe à la présente convention.

Le vendeur charge le courtier, qui l'accepte, de rechercher un acquéreur pour le bien immobilier décrit ci-dessous, contre rémunération telle que stipulée à l'article 7 de la présente convention.

Il est expressément reconnu par les parties que la mission confiée au courtier est une mission de courtage et non de mandat.

Ensuite de quoi Il a été convenu ce qui suit :

Article 1. OBJET

Le client charge le courtier, qui l'accepte, de rechercher un acquéreur pour le bien immobilier décrit ci-dessous, contre rémunération telle que stipulée à l'article 7 de la présente convention.

Il est expressément reconnu par les parties que la mission confiée au courtier est une mission de courtage et non de mandat.

Nature de la propriété :

Situation :

Cadastré :

R.C. :

Dont la description figure à l'annexe de la présente, qui en fait partie intégrante.

Article 2. DUREE DE LA CONVENTION

La présente convention est conclue pour une durée déterminée de 6 mois à compter de ce jour.

A défaut de renonciation par lettre recommandée, donnée avec un préavis d'un mois, la présente convention se renouvellera par période d'un mois.

Au cas où le courtier ne pourrait faire visiter entièrement et librement le bien immobilier pour des raisons propres au vendeur ou aux occupants du bien (Accès à l'immeuble, absence des locataires ou du client, congés etc...), pendant une période ininterrompue de 8 jours au moins, le durée de la présente convention sera prolongée pour une période égale au double de la période de suspension.

Article 3. PRIX DE LA TRANSACTION OBJET DE LA MISSION

Prix de présentation du bien : (montant) CHF :

Prix de vente fixé par le vendeur : (montant) CHF :

Prix de vente estimé par le courtier : (montant) CHF :

Le(s) prix ci-dessus mentionnés s'entendent moyennant l'obligation du vendeur de rendre le bien quitte et libre de toutes charges hypothécaires qui pourraient le grever. Les frais d'acte, taxes et honoraires notariaux sont à charge de l'acquéreur.

Article 4. ENGAGEMENTS DU VENDEUR

Le vendeur certifie :

- Que le bien n'est pas grevé d'inscription hypothécaire, Que le bien est grevé d'inscription hypothécaire en faveur de la société _____, contrat n° _____ du _____ / _____ / _____ avec un solde restant dû de _____ CHF ;
- Que le bien fait / ne fait pas l'objet d'une saisie pratiquée par _____ ;
- Que le bien n'est pas mis en vente de gré à gré par un autre professionnel ;
- Qu'il n'a été conféré sur le bien aucune option encore en vigueur ;
- Que le bien est actuellement destiné à usage de _____ et que cette destination est parfaitement conforme aux prescriptions urbanistiques en vigueur à ce jour ;
- Que le bien ne fait pas l'objet d'une procédure d'expropriation ;
- Que le bien n'est pas grevé d'un droit réel (usufruit, nue-propriété, droit d'usage, droit d'habitation _____) ;
- Que le vendeur est pleinement habilité à signer le présente convention, qu'il ne fait pas l'objet d'une procédure de faillite ou de médiation de dettes ;
- Que le bien sera libre d'occupation à l'acte / fait l'objet d'une location

De plus, le vendeur s'engage à communiquer au courtier dans la huitaine une copie des titres de propriété, baux, certificats d'urbanisme, et de manière générale, de tous documents utiles à l'opération projetée. Il l'autorise, le cas échéant, à en prendre connaissance chez son notaire, le notaire _____ de résidence à _____ qui est invité à les lui communiquer. Si le bien mis en vente fait partie d'une copropriété, le vendeur communiquera en outre une copie de l'acte de base de l'immeuble, ainsi qu'une copie des procès-verbaux des 3 dernières assemblées générales et des trois derniers décomptes établis par le syndic de l'immeuble. Il l'autorise, le cas échéant, à en prendre connaissance chez le syndic de l'immeuble _____ rue _____ à _____ qui est invité à les lui communiquer.

Le vendeur autorise le courtier à collaborer avec d'autres agences immobilières avec lesquels le courtier prendra des accords de collaboration.

Le vendeur confirme expressément n'avoir aucune connaissance de vices graves affectant l'immeuble et certifie que les constructions faisant l'objet de la présente convention sont conformes aux prescriptions urbanistiques. Il s'engage en tout état de cause à garantir intégralement le courtier si l'acheteur venait à le poursuivre en raison de l'existence de vices cachés ou d'infractions aux règlements urbanistiques.

Enfin, le vendeur s'engage, en cas de vente du bien, à permettre au courtier d'apposer sur le bien, à l'endroit le plus visible, une affiche « vendu », et ce jusqu'au jour de la signature de l'acte authentique.

Article 5. ENGAGEMENTS DU COURTIER.

Le courtier s'engage à :

- Faire la publicité du bien mis en vente par les moyens qu'il jugera les plus appropriés (Annonces de presse dans les journaux spécialisés, présentation du bien sur son site Internet etc.). Les frais de publicité engagés par le courtier seront entièrement à charge de celui-ci, à l'exception des taxes et impôts mis ou à mettre sur les panneaux d'affichage posés par le courtier avec l'accord préalable du vendeur. Ces taxes et impôts restent à la charge du vendeur. Le vendeur autorise/n'autorise pas la présence d'affiches ou de panneaux publicitaires sur l'immeuble.
- Présenter le bien aux amateurs s'adressant à lui et pouvant s'intéresser audit bien.
- Visiter le bien en compagnie d'amateurs potentiels.
- Justifier par écrit le nom de tout amateur avec qui il aura visité les lieux.

- Assister le vendeur dans ses négociations avec les amateurs s'intéressant au bien et qui auront auparavant visité le bien en compagnie du courtier.
- De manière générale, tout mettre en œuvre afin de trouver un acquéreur aux conditions fixées par le vendeur dans la présente convention.

Article 6. CLAUSE D'EXCLUSIVITE.

Pendant toute la durée de la présente convention, le courtier aura seul qualité et pouvoir pour rechercher les amateurs, leur faire visiter les lieux, discuter des prix et conditions de l'opération.

Le courtier pourra / ne pourra pas accorder une option (cessible ou non cessible, payante ou non payante) pour une période ne dépassant pas son exclusivité.

Le vendeur s'interdit de vendre directement ou par l'intermédiaire d'un tiers le bien dont il s'agit.

Dans le cas contraire, le courtier aura droit à 100 % des honoraires décrits à l'article 7, à titre d'indemnité forfaitaire et irréductible, conformément à l'article 1794 du Code Civil, et ce pour autant qu'il ne puisse pas lui être valablement reproché de ne pas avoir respecté ses engagements tels que prévus par l'article 5 de la présente convention.

Article 7. HONORAIRES.

Ceux-ci dans lesquels est compris le remboursement des avances et frais du courtier, sont fixés à

- 9 % + T.V.A. du prix de vente obtenu.
- 30 % + T.V.A., du montant perçu pour une option qui ne serait pas levée.

Ces honoraires sont dus dès que le courtier établit avoir rempli sa mission ; ils sont exigibles soit à la signature du compromis de vente sans clause suspensive, soit à la levée de la clause suspensive s'il y en a une, ou encore à la date d'expiration de l'option non levée.

Les parties reconnaissent expressément que ces honoraires sont dus au courtier même si, ultérieurement, l'opération ne se réalise pas, dès lors que cette non-réalisation n'est pas due à une faute du courtier.

Article 8. RESILIATION ANTICIPEE

Au cas où le vendeur romprait la présente convention avant terme, pour quelque motif que ce soit, il sera redevable au courtier d'une indemnité forfaitaire équivalente à 100% des honoraires dus en vertu de l'article 7 de la présente convention, et sans préjudice du droit, pour le courtier, de prouver et de revendiquer la réparation d'un dommage plus important.

De même, le vendeur aura droit à une indemnité de 100% des honoraires dus en vertu de l'article 7 de la présente convention, appliqué sur la valeur estimée du bien, au cas où le courtier viendrait à mettre fin avant terme au présent contrat et ce sans pouvoir invoquer aucune faute du propriétaire-vendeur.

L'indemnité dont question dans le présent article devra être payé dans les 15 jours de la demande.

Article 9. CLAUSE PENALE ET INTERETS DE RETARD

En cas de non-paiement au courtier de la rémunération qui lui est due conformément à l'article 7 ou de l'indemnité prévue à l'article 8 dans les 15 jours de la présentation de la facture, le vendeur lui sera redevable de plein droit et sans mise en demeure d'un intérêt de retard de 12% l'an et d'une clause pénale de 15% du montant dû.

Le courtier sera redevable au vendeur des mêmes intérêts de retard et clause pénale dans l'hypothèse où il resterait en défaut de lui verser toute somme qui lui serait due et qu'il aurait encaissée pour son compte, et ce dans un délai de 15 jours à dater de la demande écrite lui adressée à cet effet par le client.

Article 10. ASSURANCE GARANTIE VENTE

]___]

Article 11. CONTESTATION

Toutes contestations pouvant naître à l'occasion de la présente convention, ou de son exécution, sont de la compétence exclusive des tribunaux de Genève.

Article 12. CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES.

Fait de bonne foi en double exemplaires à Bruxelles, le 20....., chaque partie ayant retiré le sien.

Le vendeur :

Le courtier :

Finalement V trouve un acquéreur dans son cercle d'amis. Pour éviter le paiement de la commission de IMMOPLUS, V confère à l'acquéreur un droit d'emption annoté au Registre Foncier, dont il est convenu qu'il sera exercé après la fin de la durée du mandat d'IMMOPLUS.

Quels sont les droits d'IMMOPLUS ?

Cas N 14

La société GAZOLEUM LTD confère au Cheikh Fahlam, introduit dans les milieux politiques moyen orientaux, un contrat d'agence exclusive pour tout marché public de gaz dans un territoire comprenant plusieurs Etats de la région. Le contrat est prévu pour une durée de deux ans. Il est convenu qu'au terme du contrat, Cheikh FAHLAM devra immédiatement cesser de se présenter comme l'agent de GAZOLEUM LTD.

Trois ans plus tard, Cheikh FAHLAM adresse à GAZOLEUM LTD, comme chaque année, un rapport sur ses activités.

La même année, GAZOLEUM LTD emporte un important marché de Gaz au Koweït. Il est établi que Cheikh FAHLAM n'a jamais eu aucune activité au Koweït, mais cet Etat fait partie du territoire qui lui était attribué par le mandat.

- Cheikh FAHLAM fait valoir son droit à la provision. Quid Juris ?
- Il s'avère que Cheikh FAHLAM est également l'agent du principal concurrent de GAZOLEUM LTD. Cette dernière lui ordonne de cesser immédiatement de se présenter comme son agent. Quelle est la situation juridique ?

GARANTIES PERSONNELLES

Le père partit à pied pour la campagne. Quoique très heureux de sa vente, il était inquiet de la manière dont il serait payé. Après les angoisses de la vente viennent toujours celles de sa réalisation.

BALZAC, Les illusions perdues, Bibliothèque de la Pléiade, p. 136

Cas N 15

X est avec son père l'actionnaire majoritaire d'une société qui possède et gère des immeubles. En manque de liquidités, il souhaite cependant vous emprunter à titre personnel un montant de CHF 800'000.- pour réaliser une affaire. Quelles garanties pouvez-vous lui demander ?

Cas N 16

Le contrat ci-dessous vous est soumis. La banque CREDEUROPE (Suisse) SA vous demande si elle peut refuser le paiement du montant garanti, compte tenu du fait que le contrat [300045] entre BIOTECMA et PHARMACOM a été résolu en raison du défaut des scanners livrés.

Pharmacom SA
11, rue de la Boétie
Paris

BY TELECOPIER

Ref. payment guarantee CR 20054

Dear Sir, Dear Madam,

You concluded a contract n° 300045 with BIOTECMA SA, a company registered in Neuchâtel, Switzerland, for the delivery of two SCANNERS LTX 23 at a price of CHF 850'000.-. As a security for the payment of the merchandise, an indemnity by a bank shall be furnished.

At the request of BIOTECMA SA, we, Credeurope, hereby irrevocably undertake to pay you on first demand, irrespective of the validity and the effects of the above-mentioned contract, and waiving all rights of objection and defence arising therefrom, any amount up to

CHF 850'000.-

upon receipt of your duly signed request for payment stating that you have delivered the merchandise in conformity with the contract and that you have not received payment at maturity for the sum claimed under this guarantee.

Our indemnity is valid until DECEMBER 30, 2002 and expires in full and automatically if your claim has not been made on or before that date,

This indemnity is governed by Swiss law, place of jurisdiction is Geneva.

Yours very truly,

credeurope (su'isse) SA



François Delaporte
FONDE DE POUVOIR

Cas N 17

Vous êtes cadre supérieur de la société SYNERGIES FRANCE dans une société qui commercialise des produits de luxe. SYNERGIES FRANCE dispose d'une créance de CHF 100'000.- contre un acheteur belge, DISTRIBUPLUS SA, cautionnée solidairement par son actionnaire Y. Elle cède cette créance à SYNERGIE BELGIQUE. SYNERGIE BELGIQUE demande le paiement de la créance à DISTRIBUPLUS qui refuse. SYNERGIE BELGIQUE peut-elle faire appel à la caution?

Cas N 18

X et Y sont les deux actionnaires de la société INVESGROWTH SA(IGSA). Y est également l'administrateur de la société GLOBALVISION SA.

X se porte caution simple pour un montant maximal de CHF 500'000.- et pour une durée indéterminée des obligations découlant d'une ligne de crédit d'un montant totale de CHF 4 Millions octroyés par SWISSCREDIT à IGSA. Y se porte certificateur de la caution. GLOBALVISION SA se porte arrière-caution. Le prêt est également garanti par une hypothèque maximale sur un immeuble appartenant à IGSA.

IGSA recourt au crédit pour une première tranche de CHF 800'000.-. Par décision unanime de l'assemblée générale de IGSA, la siège social de la société est déplacé aux BVI.

Quelle est la situation juridique ?

Cas N 19

A se porte caution solidaire jusqu'à un montant de CHF 100'000.- pour une durée de trois ans en faveur de SWISSCREDIT pour le remboursement d'un prêt personnel de CHF 100 000.-

octroyé à son frère B, également garanti par un gage sur des actions appartenant à B d'une valeur de CHF 20'000.-.

Trois ans plus tard, SWISSCREDIT fait appel à la caution, en faisant valoir que B a déménagé au Venezuela et ne peut plus être recherché en Suisse. Elle indique que le solde du prêt se monte à CHF 80'000.-, plus CHF 3'000.- de frais de poursuite. Elle informe par ailleurs A que suite au remboursement de la première tranche de CHF 20'000.-, elle a restitué à B les actions mises en gage.

- Quelle est la situation juridique ?
- Après avoir négocié avec A pendant six mois, SWISSCREDIT se décide à lui adresser un commandement de payer. Quelle est la situation juridique ?
- Contacté par son frère, B fait valoir que la banque a accepté que la dette soit reprise par sa société B SA qui a depuis été déclarée en faillite. Il se considère donc comme libéré de cette dette. Quelle est la situation juridique ?

CONTRAT DE BAIL

M. Marescot, ayant achevé ses dévotions, passa dans la boutique et dit aux Coupeau :

« Je suis venu pour les deux loyers arriérés. Etes vous en mesure ?

- Non Monsieur, pas tout à fait, balbutia Gervaise, très contrariée d'entendre parler de ça devant les Lorilleux. Vous comprenez, avec le malheur qui nous arrive...

- Sans doute, mais chacun a ses peines, reprit le propriétaire en élargissant ses doigts immenses d'ancien ouvrier. Je suis bien fâché mais je ne puis attendre d'avantage.»

ZOLA, L'assommoire, Bibliothèque de la Pléiade, p. 660

Cas N 20

B, étudiant en droit, partage un appartement proche de l'Université avec un autre étudiant C. C part en voyage d'études pendant une année et sous-loue sa chambre à D. D s'avère insolvable et ne paie pas sa part du loyer. Quelle est la situation juridique ?

Cas N 21

B vit au premier étage d'une maison appartenant à P. Il jouit d'un bail de trois ans. Il reçoit un courrier de P l'informant qu'il doit vendre la maison et que le nouveau propriétaire ne souhaite pas reprendre le bail.

Quelle est la situation juridique ?

Cas N 22

B est le concierge d'une petite propriété par étages où il dispose d'un appartement. L'assemblée des copropriétaires décide de se passer de ses services et de récupérer son logement. Elle fait valoir les manquements de B à ses obligations professionnelles, et le bruit excessif occasionné par de nombreuses fêtes organisées dans son appartement.

Quelle est la situation juridique ?

Cas N 23

B est locataire d'un appartement et a conclu un contrat de bail pour deux ans. Six mois après la conclusion du contrat, il décide de changer de Canton. Il présente au propriétaire P un locataire de remplacement, qui est prêt à signer un bail pour un an et six mois. P refuse, car il exige la signature d'un nouveau bail de deux ans et fait valoir que le locataire de remplacement ne présente pas des garanties de solvabilité suffisantes. Finalement le local reste vide pendant six mois, sous réserve de la cave qui est utilisée par P pour stocker des archives. Six mois plus tard, P poursuit B pour six mois de loyers. Quelle est la situation juridique ?

Cas N 24

B est locataire d'un appartement à Genève où il vit avec son amie C. Il est en conflit avec le propriétaire P depuis quelques années à propos d'un loyer considéré comme abusif, mais vient de signer avec le propriétaire P un arrangement amiable mettant fin à cette procédure. Peu de temps après, il reçoit une lettre de P l'informant de la fin du bail au terme contractuel. P fait valoir qu'il a besoin de l'appartement pour son petit cousin.

B vous demande s'il peut s'opposer à cette résiliation, compte tenu notamment du fait que C est enceinte.

Cas N 25

Mme B vit avec deux enfants en bas âge dans l'appartement loué par son mari, B, qui a quitté le domicile conjugal. Elle n'a pas reçu les rappels du bailleur, car le courrier de son mari a été dévié. Lors d'une visite sur place, le représentant de la régie lui apprend que le bail a été résilié avec effet immédiat compte tenu des retard de B dans le paiement du loyer, et qu'elle doit quitter le logement le lendemain.

Mme B se rend à la permanence de l'ordre des avocats où vous officiez. Quels sont vos conseils ?

CONTRAT DE PRET, ASSIGNATION

Encore des peines d'argent ! dit elle comme si elle avait dit : des peines de cœur, d'un ton plein de douceur et de pitié

ZOLA, La curée, Bibliothèque de la Pléiade, p. 471

Cas N 26

La société PETROLEUM donne instruction à sa banque SWISSCREDIT de virer deux sommes de CHF 250'000.- à M. X homme d'affaire et politicien sud américain, par virement depuis un compte de PETROLEUM auprès de SWISSCREDIT sur un compte de M. X auprès de la même banque.

La première somme doit être payée immédiatement, la seconde sur présentation d'un contrat signé entre le gouvernement d'un Etat sud américain et PETROLEUM. SWISSCREDIT notifie à M. X qu'elle se conformera à ces instructions, et procède au premier versement.

SWISSCREDIT reçoit quelques heures après le premier virement un téléfax de PETROLEUM révoquant ses instructions. Il est fait état d'une nouvelle politique de la direction consistant à lutter contre la corruption. SWISSCREDIT vous demande si elle peut annuler le premier virement et refuser de procéder au deuxième virement.

Cas N 27

Lors d'une réunion des directions de GLOBALFUTURE HOLDING, GLOBALFUTURE (CROATIE) et EASTRADING SA, il est convenu que GLOBALFUTURE HOLDING mettra à disposition de EASTRADING SA un montant de CHF 400'000.- à titre de prêt, et que ce montant lui sera versé par la GLOBALFUTURE (CROATIE), en imputation de son passif de CHF 850'000.- à l'égard de GLOBALFUTURE (HOLDING).

Un protocole d'accord, intitulé «*Letter of agreement*», est signé dans ce sens par les trois parties. Il est prévu que les fonds doivent être libérés dans un délai de deux semaines après la signature de la *Letter of agreement*.

Une semaine après, la direction de GLOBALFUTURE (HOLDING) vous demande s'il est possible d'annuler l'opération, compte tenu d'informations récemment obtenues selon lesquelles

EASTRADING SA doit mettre en place un plan d'assainissement pouvant conduire à un changement de contrôle de la société.