

[CPRAT] Droit des obligations

Par **nuschka**, le **06/10/2017** à **17:06**

Bonjour ! J'ai un cas pratique à faire en droit des obligations ... j'ai commencé mais je n'arrive pas à mettre mes idées en ordre. Ainsi j'en appelle à votre aide précieuse

Par **Isidore Beautrelet**, le **07/10/2017** à **07:08**

Bonjour

- 1) Nous ne sommes pas devin, il faudrait nous exposer votre cas pratique
- 2) Nous vous aiderons que si vous nous montrez un début de raisonnement

Par **nuschka**, le **07/10/2017** à **14:16**

Désolée mon message ne s'est pas chargé en entier (eh oui ca arrive...)

Alors voilà le "bout" manquant :

Enoncé du cas pratique: Mme Poirier est ravie de son week-end aux puces, lequel lui a permis de se débarrasser d'objets qui l'encombraient depuis fort longtemps. Elle est notamment particulièrement enchantée d'avoir pu vendre sa vieille console en bois doré qui, en mauvais état, n'était par ailleurs plus du tout en accord avec la nouvelle décoration de son salon. La bonne affaire : elle qui croyait avoir fixé le prix fort, M.Perron, l'acheteur, n'a même pas négocié les 400€ affichés. Il en fallut pas longtemps à Mme Poirier pour déchanter. Quelques semaines plus tard, elle trouve dans le journal un article intitulé "l'héritage de Louis XVI", illustré d'une photo de sa console. Elle y apprend que M.Perron est un brocanteur aguerri, de surcroît spécialiste de l'époque Louis XVI. Ce dernier s'émerveille de cet objet de collection qui, selon lui, est d'une valeur proche des 20 000€.

Mme Poirier a le sentiment de s'être fait avoir et vous demande conseil.

Mon résumé des faits=

Mme Poirier vend un meuble au prix de 400€ à Mr Perron.

Mr Perron étant en réalité un spécialiste de l'époque Louis XVI, il a estimé quelques semaines plus tard, que la valeur réelle de son acquisition s'élevait à 20 000€.

Mon problème de droit = Mme Poirier peut-elle réclamer la nullité de la vente ? Si oui, sur quels fondements ?

Plan :

I) Agir en nullité du contrat de vente pour erreur sur les qualités essentielles de la chose ?(Ma réponse est non)

Ici je n'arrive pas à trouver comment organiser ma partie mais j'ai eu le raisonnement suivant: L'erreur est provoquée (dans ce cas) par le silence volontaire de l'acheteur, si la vendeuse avait su les informations que détenait M.Perron, Mme Poirier n'aurait pas vendu son meuble, ou pas à ce prix en tout cas. C'est donc la manoeuvre de l'acheteur qui a entraîné son erreur = dol. Donc il faut intenté une action sur ce fondement là et pas sur le fondement de l'erreur sur les qualités essentielles de la prestation.

II) Agir en nullité du contrat de vente pour dol ?(Ma réponse est oui)

a) définition du dol / b) demande en nullité

a) -utilisation de l'article 1137 nouv

- en l'espèce M.Perron a volontairement dissimulé à Mme Poirier l'origine ainsi que la valeur réelle du bien dont il se portait acquéreur, en l'occurrence un meuble datant de l'époque Louis XVI.

- Ainsi, cette information étant déterminante pour le consentement de la vendeuse, cette dissimulation intentionnelle est constitutive d'un dol.

b) - utilisation de l'article 1130 nv + 1131 nv + 1139 nv

- En l'espèce, en dissimulant volontairement une information capitale pour le consentement de la vendeuse, M.Perron s'est rendu responsable d'un dol, manoeuvre viciant le consentement.

- Ainsi, Mme Poirier pourra demander la nullité de la vente sur le fondement du dol.

Qu'en pensez-vous ? Pouvez-vous m'aider ?

Par **Isidore Beautrelet**, le **07/10/2017 à 14:36**

Bonjour

En effet, il faut bien partir sur le terrain du dol. Il ne vous reste plus que réorganiser vos arguments pour bien respecter le syllogisme juridique.

Par **nuschka**, le **07/10/2017 à 14:42**

Merci !!

A votre avis de quelle manière puis-je infirmer la première thèse ? Sur quels articles dois-je fonder ma majeure ?

Merci encore pour votre aide

Par **Isidore Beautrelet**, le **07/10/2017 à 15:14**

Ben franchement vous ne devriez même pas en parler et partir directement sur le dol par

réticence.

Par **nuschka**, le **07/10/2017** à **15:18**

Ah d'accord ! Je pensais que c'était important de dire pourquoi j'ai écarté l'erreur ...
alors est ce que mon argumentation sur le dol est suffisante ?

Par **Isidore Beautrelet**, le **07/10/2017** à **15:32**

Pour ma part, c'est suffisant car vous arrivez là où vous voulez aller c'est-à-dire la nullité du contrat de vente. Inutile de vous compliquer la vie.
Vous imaginez l'avocat devant le juge "Alors j'avais d'abord pensez à ça, mais ce n'est pas bon ..." [smile4]

Par **nuschka**, le **07/10/2017** à **15:40**

Ah oui effectivement dis comme ça c'est un peu ridicule ...ahah !
Alors je peux diviser ma partie deux en deux parties ?
I) définition du dol
II) demande en nullité ?

Par **Isidore Beautrelet**, le **08/10/2017** à **07:13**

Bonjour

On ne fait jamais de plan pour résoudre un cas pratique !

La méthodologie est toujours la suivante : D'abord on fait un rappel des faits importants, puis on pose le problème de droit et enfin on respecte le syllogisme juridique : **majeur, mineur, conclusion** .

La majeur consiste à énoncer la règle de droit de manière générale (en l'occurrence vous présentez l'article 1137 et éventuellement des jurisprudences rendues en matière de dol par réticence).

La mineur consiste à démontrer que la règle de droit présentée s'applique aux faits.

La conclusion ce sont les conséquences découlant de l'application de la règle de droit aux faits

Par **nuschka**, le **08/10/2017** à **10:55**

Bonjour,

Tous mes charges de TD depuis la L1 m'ont dis d'organiser mes syllogismes sous forme de plan. Peut être que la méthodologie diffère selon chacun...

Merci pour le rappel vous m'avez été d'une grande aide

Par **Isidore Beautrelet**, le **08/10/2017** à **11:22**

Mais de rien ! N'hésitez pas à revenir sur le forum si vous avez d'autres questions.

Par **efer**, le **08/10/2017** à **11:28**

Oui, le plan permet seulement de voir quelles sont les idées mais ce n'est pas du tout obligatoire.

Certains vont faire une partie pour chacun de leurs syllogismes (I, II, III, IV, V, VI, etc..)

Par **Isidore Beautrelet**, le **08/10/2017** à **11:36**

Oui c'est vrai que s'il y a plusieurs argument à développer, une numérotation peut se justifier. Il y a aussi en droit fiscal ou en droit des successions avec le cas pratique liquidation, il vaut mieux identifier chaque opération.