

CORRIGÉ

Les actes juridiques constituent l'une des sources principales des obligations et si parmi eux, certains émanent d'une volonté unilatérale (ex. : *le testament*), d'autres – les plus nombreux – résultent d'une volonté bi ou pluri-latérale (ex. : *le contrat*). Et le contrat, qui est donc la source la plus fréquente des obligations voulues, est défini par l'article 1101 du Code civil :

« *Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose* ». Ainsi, le contrat (le document, souvent écrit : le contenant) est une convention (un accord de volontés : le contenu) qui a pour but de produire des effets juridiques (créer des droits, mais aussi des obligations).

Ainsi, le concept de convention est plus vaste que celui de contrat, même si, dans la pratique, ils sont souvent employés comme des synonymes.

I – L'ACCORD DES VOLONTÉS

A) La formation du contrat

Elle résulte généralement d'une offre, suivie d'une acceptation.

- L'offre (ou sollicitation) est la manifestation de volonté de celui qui propose la conclusion du contrat ; laquelle doit être ferme, non équivoque, précise et complète. Mais, elle peut être expresse (ex. : *un devis*) ou tacite (non clairement exprimée ; ex. : *une offre faite par voie d'annonce ou d'affiche destinée au public, une étiquette qui indique le prix d'une marchandise*), écrite ou verbale, adressée à une personne déterminée (ex. : *un devis*) ou au public (ex. : *la publicité*). Dans ce dernier cas, la jurisprudence admet qu'il s'agit plutôt d'une invitation à entrer en pourparlers et que, donc, l'offrant (ou pollicitant) n'est pas obligé de contracter avec la 1^{re} personne qui se présente, mais conserve le droit de choisir son cocontractant. L'offre peut aussi être faite avec ou sans délai, à

condition, dans cette dernière hypothèse, de maintenir l'offre pendant un délai raisonnable.

- Quant à l'acceptation, elle constitue l'agrément du destinataire de l'offre, par lequel il adhère à la proposition qui lui est faite. Elle doit être pure et simple (sans réserve ; sinon, il s'agit d'une contre-proposition qui ne caractérise pas la rencontre des volontés) et explicite. Elle aussi peut être expresse (clairement exprimée ; ex. : *rédaction et signature d'un acte, simple geste dans une vente aux enchères*) ou tacite (résulter de faits, mais non équivoques ; ex. : *monter dans un autobus vaut acceptation du contrat de transport*). Et c'est à ce moment que se forme le contrat, sauf s'il est réel (subordonné à la remise d'une chose comme le contrat de vente).

C'est pourquoi le silence ne vaut normalement pas acceptation, sauf dans les cas particuliers de tacite reconduction (prolongation non clairement exprimée ; ex. : *le contrat de bail*), de relations d'affaires continues ou d'usages commerciaux (ex. : *le fournisseur qui exécute habituellement, sur simple commande, l'ordre de son client et qui doit donc être considéré comme l'ayant accepté s'il garde le silence*) ou encore d'offre « *in favorem* » (faite dans l'intérêt exclusif du destinataire ; ex. : *le créancier qui propose au débiteur une remise partielle de dette et qui ne pourrait ensuite la rétracter, sous prétexte que ce dernier n'a pas accepté*).

Puis, même si offre et acceptation ont été valablement faites, il arrive parfois que 2 questions se posent, quant au lieu et quant au moment de la rencontre des volontés et donc, de la conclusion du contrat.

Ce problème du lieu ne se pose plus qu'en droit international pour savoir quelle Loi s'applique. Or, pour éviter toute contestation sur ce point, la plupart des contrats internationaux prennent le soin de prévoir une clause qui mentionne sous quelle législation est conclu le contrat.

Quant à la date, elle n'est difficile à déterminer que dans les contrats entre absents tels que les contrats conclus à distance (par correspondance ou par Internet). Or, fixer une date précise au contrat peut être déterminant, notamment pour savoir si le contractant est capable, ou qui supporte les risques si la chose est détruite dans une vente, ou encore si le délai de l'offre a expiré avant l'acceptation...

2 thèses peuvent alors être retenues :

- celle de l'émission (expédition) de l'acceptation : le contrat se forme au moment où l'acceptation est émise, donc quand l'acceptant expédie son accord ;
- celle de la réception de l'acceptation : le contrat se forme au moment où l'offrant (ou pollicitant) reçoit l'acceptation.

Si la Cour de Cassation a longtemps évité de se prononcer, estimant qu'il s'agissait d'une question de fait laissée à l'appréciation souveraine des Juges de fond en fonction des circonstances de la cause ; depuis un arrêt de 1981, sa Chambre Commerciale se prononce en faveur de la 1^{re} thèse, celle de l'émission.

B) La théorie de l'autonomie de la volonté

Le Code civil (1804) a entériné une conception du contrat reposant sur cette théorie qui pose comme principe que la volonté des parties est la source unique de la force obligatoire du contrat. Déjà, les philosophes du XVIII^e siècle (ex. : *Rousseau*) prônaient la liberté de l'homme et son libre choix d'aliéner ou non cette liberté.

Donc, d'après la théorie de l'autonomie de la volonté, fondement même de notre économie de marché, le contrat est la source principale des obligations car l'outil qui permet d'établir les rapports individuels les plus justes et les plus utiles. Et c'est effectivement un outil juridique primordial dans toutes relations, notamment d'affaires où il est à la fois un outil d'organisation et de développement car il permet

d'adapter l'entreprise au contexte économique et de sécuriser ses rapports avec les différents partenaires économiques.

Ce qui induit 3 autres conséquences juridiques que sont la liberté contractuelle, la force obligatoire du contrat et la protection de la volonté des parties (par les vices du consentement).

1. La liberté contractuelle

En application de la théorie de l'autonomie de la volonté, les parties au contrat sont donc libres de s'engager ou pas, avec telle ou telle personne, et aussi d'aménager à leur gré leurs engagements en y insérant les clauses qui leur conviennent, qu'elles soient ou non prévues par la loi.

En fait, la notion de liberté contractuelle implique, au fond, ces 3 libertés :

- celle de contracter ou ne pas contracter,
- de contracter avec le cocontractant de son choix,
- de déterminer librement le contenu du contrat,

et une 4^e sur la forme : la volonté des parties s'exprime librement. C'est le principe du consensualisme. Déjà, le droit canon imposait le respect de la parole donnée. Autrement dit, aucune forme (ex. : *l'écrit*) n'est nécessaire à la validité du contrat et le simple échange des consentements, même verbal, suffit à créer l'obligation, donc à conclure le contrat (même si les contrats réels supposent, en plus, la remise de la chose). En principe, les formes n'ont donc d'utilité que pour la preuve de l'obligation ou pour son opposabilité aux tiers (à l'exception des contrats formels). Mais, même si la liberté contractuelle demeure la règle, elle subit de nombreuses atteintes. En effet, dès la fin du XIX^e siècle, les mutations économiques et sociales ont conduit à la constatation qu'égalité des parties et donc liberté n'étaient pas réelles (ex. : *dans les rapports entreprises / consommateurs, entreprises / salariés*) et que le principe de liberté contractuelle entraînait des injustices. C'est pourquoi, au nom d'un ordre public de protection, le législateur est de plus en plus intervenu pour encadrer l'activité contractuelle afin, ou bien de l'orienter dans le sens le plus utile à la collectivité (ex. : *règles de décence minimales pour les appartements à louer*), ou bien de protéger la partie faible (ex. : *obligation générale d'information qui protège le consommateur*). Beaucoup de contrats, qui entraînent une inégalité structurelle des contractants (ex. : *baux d'habitation, contrats de travail*) ont ainsi fait l'objet de lois impératives, souvent assorties de sanctions pénales.

La nécessité de limiter la liberté contractuelle se manifeste donc par des restrictions à ses 4 composantes :

- contracter ou pas, avec les contrats imposés (ex. : *assurance obligatoire, convention collective étendue, loi de la majorité*) ;
- choisir son cocontractant : ex. : *interdiction de refuser de louer à certaines personnes ; obligation d'embauche des handicapés, droit de préemption* ;
- choisir ses engagements, avec les contrats dirigés (ex. : *contrat de travail, de location HLM*), les contrats d'adhésion (ex. : *SNCF, EDF*) ou les contrats types (ex. : *téléphonie mobile, transport*) ;
- le consensualisme (ex. : *écrit obligatoire en CDD ; publicité indispensable en matière de vente d'immeubles*).

Le juge joue aussi un rôle important dans la restauration de l'équilibre contractuel en exigeant des cocontractants loyauté et bonne foi réciproques, tant lors de la formation du contrat que lors de son exécution. Il peut ainsi être conduit, non seulement à interpréter le contrat ou certaines de ses clauses, mais aussi à dépasser la volonté des contractants en supprimant ou en ajoutant certaines obligations. Il s'agit de ce qu'on appelle le forçage du contrat, justifié par la nécessité d'un solidarisme contractuel.

2. La force obligatoire du contrat

Elle découle de l'article 1134 du Code civil, qui énonce :

« *Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites* ».

Étant donné que les parties se sont librement engagées, elles sont tenues de respecter le contrat. Cette force obligatoire du contrat a force de loi entre les parties ; autrement dit, il s'impose à elles comme la loi s'impose aux citoyens.

Et sont considérés comme parties au contrat :

- les contractants eux-mêmes ;
- les représentés : ceux pour le compte de qui le contrat est conclu, bien qu'il soit signé par une tierce personne appelée représentant (légal ; ex. : *tuteur du mineur ou de l'aliéné ou contractuel* ; ex. : *détenteur d'une procuration*) ;
- les ayants cause (les héritiers), sauf pour les contrats viagers (liés à la durée de vie de l'un des contractants) et ceux conclus *intuitu personae* (où la considération de la personne du cocontractant a été déterminante).

Mais, dans la mesure où l'effet obligatoire du contrat découle du fait que les obligations ont été voulues par les parties, un problème se pose en cas de simulation, c'est-à-dire quand 2 actes juridiques ont été conclus : un contrat apparent où la volonté réelle des parties est cachée aux tiers (ex. : *une vente*) et une convention secrète, appelée contre-lettre (ex. : *il s'agit d'une vente gratuite, donc d'une donation*). Dans une telle situation, c'est la contre-lettre où est exprimée la volonté réelle des parties qui est la seule obligatoire entre elles. Les tiers, quant à eux, peuvent soit ignorer la contre-lettre, soit s'en prévaloir s'ils y ont un intérêt quelconque (ex. : *des héritiers qui estimeraient avoir été lésés*) au moyen de l'action en déclaration de simulation. Mais, en tout état de cause, cette contre-lettre ne peut valider une convention nulle si faite d'une manière apparente (ex. : *la donation ci-dessus demeure nulle de par un article du Code Général des Impôts pour lutter contre la fraude fiscale*).

De cette force obligatoire du contrat, il en découle qu'en principe, il est aussi irrévocable : la volonté unilatérale de l'une des parties ne peut y mettre fin. En fait, tout contrat ne peut être valablement rompu que par la conclusion d'un nouvel accord de volonté entre les parties (donc, pas de façon unilatérale) ou pour les différentes causes autorisées par la loi comme en cas de contrats à durée indéterminée (ex. : *contrats de travail*) ou de contrats où il y a impossibilité fortuite d'exécution (ex. : *destruction d'un véhicule après signature du contrat de vente*).

Enfin, de la même façon, cela implique que le contrat ne peut pas, non plus, être modifié par la volonté unilatérale de l'une des parties.

3. L'effet relatif du contrat

C'est l'article 1165 qui pose ce principe selon lequel l'effet absolu du contrat ne concerne pas tout le monde, mais uniquement les parties entre elles. Autrement dit, seules les parties signataires sont engagées par le contrat ; les tiers restent en dehors de l'acte et n'ont donc, *a priori*, aucune obligation issue du contrat.

Même si, là aussi, il existe des exceptions au principe tels que les contrats conclus à l'intention des tiers (ex. : *stipulation pour autrui, contrats collectifs*).

II - LES CONDITIONS DE VALIDITE DU CONTRAT

Si, en principe, les parties sont donc libres de contracter, le contrat est soumis à 4 conditions générales de validité énumérées par l'article 1108 du Code civil et qui, en cas de non-respect, sont sanctionnées par la nullité, à savoir : le consentement, la capacité, l'objet et la cause (auxquelles s'ajoutent, le cas échéant, des règles spécifiques à chaque contrat).

A) Le consentement

La rencontre des consentements, qui manifeste l'accord de volontés de chaque contractant, est l'élément essentiel du contrat. C'est pourquoi l'accord des parties, leur volonté, doit non seulement exister, mais être juridiquement correcte. Ce qui signifie que cette volonté des parties doit être libre et éclairée, autrement dit non viciée (sans défaut). Or, le consentement peut être vicié de 4 manières (par l'erreur, le dol, la violence et la lésion) et s'agissant là de faits juridiques, celui qui les invoque peut les prouver par tous moyens.

1. L'erreur

Elle correspond à la situation où l'un des contractants s'est trompé ; il s'est fait une fausse représentation de la réalité.

Mais, elle ne constitue un vice du consentement et donc, une cause de nullité du contrat, que si elle porte sur la substance même de la chose, donc sur une de ses qualités essentielles (déterminante à ce qu'une partie donne son consentement) telle qu'une erreur sur sa nature même, sur son objet ou sur sa cause, voire sur la personne du cocontractant (son identité physique ou son état civil) dans les contrats conclus *intuitu personae* (ex. : *contrat de mariage*).

Les autres erreurs, sur une qualité non déterminante ou sur la valeur de la chose (à rapprocher de la lésion, mais qui n'intervient que dans des conditions très restrictives) ne remettent pas en cause la validité du contrat dans son ensemble : le contrat n'est pas annulé et seuls des dommages et intérêts peuvent être obtenus.

2. Le dol

Cela signifie que l'un des contractants a été trompé par l'autre. Il s'agit là, par opposition à l'erreur spontanée précédemment décrite, d'une erreur « provoquée ». Des agissements malhonnêtes, des manœuvres ou machinations ont été faits par l'un des contractants pour provoquer chez l'autre une erreur le décidant à consentir. C'est ce qui s'appelle un dol principal (ex. : *conclure un contrat de travail avec quelqu'un qui a faussement déclaré avoir tel ou tel diplôme*). Comme l'erreur, le dol doit donc porter sur les qualités essentielles de la chose.

En fait, il est constitué par la réunion de 4 éléments que sont :

- des manœuvres,
- émanant obligatoirement du cocontractant,
- intentionnellement commises (ce qui implique l'intention de nuire, de tromper),
- destinées à déterminer la victime à contracter.

La victime du dol principal, à qui il revient de démontrer le subterfuge, l'escroquerie, le mensonge, le silence dolosif... peut demander en justice l'annulation du contrat ; à moins d'un dol incident où ne peuvent être réclamés que des dommages et intérêts, voire la réduction du prix.

3. La violence

C'est une contrainte, une menace exercée sur la volonté d'un contractant, qui peut être aussi bien d'ordre physique que moral.

Donc, contrairement aux 2 vices susvisés, quand il y a une violence, le contractant ne se trompe pas, il n'est pas trompé ; il agit par crainte. Cette menace doit évidemment être actuelle, mais aussi suffisamment grave pour impressionner son destinataire : elle doit représenter un mal considérable et présent, mettant le contractant (ou ses proches, ou même ses biens) en danger, sachant que l'intensité de cette violence est appréciée « *in concreto* » (en fonction de la personnalité, plus ou moins fragile, de la victime). Et, tout comme le dol, cette violence doit être inten-

tionnelle et déterminante du consentement, même si elle peut, cette fois, provenir ou bien du cocontractant ou d'un tiers.

Elle est donc aussi constituée par la réunion de 4 éléments que sont :

- une gravité de la violence,
- qui doit être intentionnelle et donc injuste,
- déterminante du consentement,
- et qui peut provenir du cocontractant lui-même ou d'un tiers.

La sanction est toujours la nullité du contrat, éventuellement accompagnée de dommages et intérêts.

4. La lésion

C'est un préjudice, un tort qui résulte d'une disproportion (un grave déséquilibre) entre les prestations réciproques dues par les parties telles qu'elles ont été stipulées dans le contrat. Et ce défaut d'équivalence entre les obligations de chacune des parties doit exister au moment où le contrat est conclu. Elle n'est toutefois admise en tant que cause de nullité que dans des cas très restrictifs, à savoir, pour l'essentiel :

- dans 2 types de contrats :
 - la vente d'immeuble et au profit du vendeur, s'il y a lésion de plus des 7/12^e (si le vendeur stipule un prix inférieur de plus de 7/12^e à la valeur réelle de l'immeuble, il peut faire annuler la vente) ;
 - le partage, s'il y a lésion de plus de 1/4 de l'un des cohéritiers ;
- et à l'égard de 2 types de personnes :
 - les incapables majeurs (placés sous sauvegarde de justice ou sous curatelle) ;
 - les mineurs non émancipés.

Si la lésion est établie, elle entraîne normalement la rescision (ou nullité) du contrat. Pour l'éviter, le Code civil donne toutefois la possibilité de payer le complément du prix que la partie lésée aurait effectivement dû percevoir : il s'agit d'un rachat de lésion.

Mais, que le consentement soit donné sans vice n'est pas l'unique condition de validité des contrats.

B) La capacité

Les parties doivent aussi être capables, autrement dit détenir une pleine aptitude à l'exercice de leurs droits et de leurs obligations et donc, notamment, à la conclusion d'un contrat. Or, si la capacité est la règle, l'incapacité qui constitue l'exception est justifiée par la nécessité de protéger certaines personnes. Ainsi, sont privés de la capacité d'exercer leurs droits (mais, pas d'en être titulaires) les mineurs non émancipés (l'émancipation étant possible à partir de 16 ans), ainsi que les incapables majeurs (placés sous tutelle, curatelle ou sauvegarde de justice).

Un contrat conclu avec un incapable pourra donc être annulé ou rescindé pour lésion.

C) L'objet

C'est ce qui exprime ce que les parties ont voulu ; il représente donc les prestations que chaque partie au contrat s'engage à fournir. Or, cet engagement peut porter, selon l'article 1101 du Code civil, sur 3 grands types d'obligations : faire (une prestation à fournir ; ex. : *le salarié doit exécuter le travail convenu*) ; ne pas faire (une abstention à respecter ; ex. : *le vendeur d'un fonds de commerce ne doit*

pas concurrencer son acheteur) ou donner (transfert de propriété d'un bien ; ex. : *le vendeur doit transférer la propriété de la chose vendue à l'acheteur*).

Or, pour que le contrat soit valable, cet objet doit présenter certaines caractéristiques ; il doit :

- exister : au moment du contrat, mais, dans le sens d'être réel, certain ; ce qui signifie qu'il peut porter sur des choses futures (ex. : *immeubles à construire*) ;
- être déterminé (chose certaine, en elle-même individualisée) ou déterminable (choses de genre ; ex. : *achat d'une récolte de maïs*) : ainsi, doivent être clairement précisées la nature de l'objet (sa qualité, sa quantité, son prix), ainsi que sa durée ;
- être possible : matériellement (ex. : *promettre l'immortalité à son contractant serait un engagement nul*) comme juridiquement (ex. : *un concessionnaire automobile qui signe une exclusivité avec une 2^e marque, alors qu'il sait pertinemment que la 1^{re} marque le lui interdit*) ;
- être dans le commerce : donc ni concerner les éléments du corps humain ni les biens du domaine public ni les choses dangereuses pour la santé ou faisant l'objet d'un monopole d'Etat... ;
- être licite : non contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs (ex. : *un contrat de travail pour vendre des stupéfiants ne serait pas valable*).

D) La cause

C'est la motivation des parties quant au choix de ce contrat. Si l'objet est ce à quoi les parties s'engagent ; la cause, quant à elle, est ce pour quoi les parties s'engagent. Les juristes ont toutefois coutume de distinguer la cause de l'obligation de la cause du contrat :

La cause de l'obligation, c'est-à-dire la raison immédiate pour laquelle le débiteur s'est engagé, est la prestation fournie par l'autre partie en contractant : elle a donc un caractère abstrait ou objectif et est indispensable à tous les contrats de même type (ex. : *le vendeur cède son bien pour en percevoir le prix*).

La cause du contrat, c'est-à-dire le but que chaque partie cherche à atteindre par la conclusion du contrat, est le motif propre à chaque partie : elle a un donc, au contraire, un caractère subjectif car les mobiles concrets varient avec chaque contractant (ex. : *j'achète une maison pour l'habiter ou pour la louer, dans telle ville parce que je pense y être nommé...*).

Pour ne pas entraîner la nullité du contrat, c'est donc la 1^{re}, la cause de l'obligation, objective, qui doit toujours être :

- réelle : « l'obligation sans cause ou sur une fausse cause » entraîne la nullité absolue du contrat.

Dans un contrat synallagmatique, l'obligation de l'une des parties sera dépourvue de cause à chaque fois que l'obligation de son cocontractant sera dépourvue d'objet (ex. : *lorsque la chose, objet du contrat, a péri avant la formation du contrat, lorsque la prestation due est impossible à réaliser*). L'obligation de celui qui doit verser le prix est alors dépourvue de cause.

- licite : conforme aux lois impératives et à la morale.

Dans un contrat synallagmatique, la cause de l'obligation de l'une des parties sera illicite ou immorale à chaque fois que l'objet de l'obligation de l'autre sera immorale ou illicite (ex. : *lorsque l'autre partie s'engage à accomplir une prestation illicite ou immorale, à livrer une chose hors commerce*). La cause de l'obligation de celui qui doit verser le prix est aussi illicite ou immorale.

Et la jurisprudence fait de plus en plus souvent appel à ces notions afin de protéger la partie faible au contrat.

III – LA NULLITE DU CONTRAT NON VALIDE

La nullité est ce qui sanctionne le non-respect d'une loi par un acte juridique au moment de sa formation. Cet acte est alors considéré comme n'ayant jamais existé : pratiquement, la nullité entraîne sa disparition rétroactive. A cette sanction civile, peuvent d'ailleurs s'ajouter des sanctions pénales ou administratives. Le contrat qui ne satisfait donc pas à toutes les conditions de formation ou de validité sus-énoncées est nul.

Mais, la nullité n'est pas automatique : elle doit être demandée en justice et prononcée par le Juge.

De plus, le droit distingue 2 types de nullité qui ont des causes et un régime différents, avec des effets cependant identiques : anéantir totalement le contrat.

Par contre, la nullité se distingue de :

- la résolution qui sanctionne, non pas le non-respect des conditions de formation de l'acte, mais le non-respect des obligations de cet acte,
- la résiliation qui sanctionne l'inexécution des obligations d'un contrat, mais ne vaut que pour l'avenir,
- l'opposition qui n'affecte la validité de l'acte qu'envers les tiers, tandis qu'il est valable entre les parties,
- la caducité qui résulte d'un événement survenu après la formation – régulière – de l'acte en cause.

A) Les conditions d'exercice

1. La nullité absolue

Celle-ci s'applique lorsque la règle violée protège l'intérêt général (ordre public et bonnes mœurs). Elle peut donc être invoquée par toute personne ayant un intérêt légitime à agir (les contractants, leurs créanciers, leurs héritiers ...) et même être relevée d'office par le juge quand il s'agit d'une nullité d'ordre public (ex. : *contrat de commission sur des ventes d'armes*).

L'action en nullité absolue se prescrit désormais par 5 ans et peut être invoquée dans les différents cas ci-dessous :

- une absence
 - de consentement (ex. : *fausse signature*),
 - d'objet (ex. : *ne pas être propriétaire d'un objet qu'on vend*),
 - de cause (ex. : *vendre une voiture qui vient d'être volée*),
 - de forme dans les contrats solennels (ex. : *la vente d'une maison non rédigée chez un Notaire*),
- un objet
 - impossible (ex. : *vendre un bien du domaine public*),
 - illicite ou immoral (ex. : *vendre un rein*),
 - indéterminé ou indéterminable (ex. : *vendre son héritage*),
- une cause illicite ou immorale (ex. : *faire une donation contre certaines faveurs*).

Il n'y a d'ailleurs aucune confirmation possible, c'est-à-dire qu'il ne peut pas être remédié à l'une quelconque de ces causes de nullité absolue.

2. La nullité relative

Elle a pour vocation de protéger uniquement l'un des contractants, donc un intérêt privé. De ce fait, elle ne peut être exercée que par le contractant atteint (ou, en

cas d'incapacité d'exercice, par le représentant de l'incapable), c'est-à-dire la personne dont le consentement a été « extorqué ».

En principe, elle doit être invoquée dans un délai de 5 ans à partir du jour de la conclusion du contrat.

Cependant, ce délai ne court, pour les vices du consentement, qu'à compter de la découverte du vice ou lorsque la violence a cessé et, en cas d'incapacité, à compter de la majorité de l'intéressé.

Les causes de nullité relative sont donc dues :

- aux 4 vices du consentement : erreur, dol, violence et lésion,
- et à l'incapacité ou l'insanité d'esprit.

Par contre, la nullité relative peut s'éteindre par confirmation expresse, active (ex. : *le mineur re-signe le contrat une fois majeur*) ou tacite, passive (ex. : *le mineur respecte les termes du contrat une fois majeur*). La confirmation constitue alors une renonciation à exercer l'action en nullité ; elle a un caractère rétroactif.

B) Les effets

Le jugement d'annulation (puisque cette annulation ne peut être prononcée que par un Juge) a des conséquences identiques, quelle que soit la nullité mise en œuvre : le contrat est réputé n'avoir jamais existé. L'annulation est donc rétroactive : ainsi, il est évidemment effacé pour l'avenir, mais aussi pour le passé. En d'autres termes, non seulement le contrat disparaît, mais il est aussi réputé n'avoir jamais été conclu. Tout doit être remis dans l'état antérieur à sa conclusion. En principe, cette annulation implique donc la restitution par les parties de leurs prestations réciproques (ex. : *le vendeur rend l'argent et l'acheteur restitue la chose*).

Toutefois, les contrats à exécution successive constituent des exceptions à la rétroactivité car certaines conséquences du contrat sont ineffaçables : on ne peut pas faire comme s'il n'avait jamais existé car les restitutions réciproques sont impossibles (ex. : *le travail fourni dans un contrat de travail, l'occupation de l'appartement dans un contrat de location*). En ces circonstances, l'annulation ne vaut donc que pour l'avenir.