UNIVERSITÉ TOULOUSE 1 CAPITOLE

ANNEE UNIVERSITAIRE 2014 / 2015

SEMESTRE 3 – SESSION 1

2ème ANNEE DE LICENCE AES

Groupe Cours n° 1

Matière : Droit des obligations

Responsable de la matière : Mme Malbosc-Cantegril

Lundi 15 décembre 2014 – Durée : 1h30

Cas pratique n°1 :

Plein de bonnes intentions, Monsieur FISHER dont le cabinet d'assurances a réalisé d'honorables bénéfices cette année, a décidé de faire lui-même les cadeaux de Noël de ses proches et de gâter particulièrement sa femme qui fêtera ce même jour ses 40 ans.

1ère question (8 points) : Pour son fils Raphaël, passionné de jeux informatiques et heureux propriétaire d'un MacBook Pro offert lors de l'obtention de son Baccalauréat, Monsieur FISHER s'est rendu dans un magasin spécialisé. Son regard a tout de suite été attiré par un grand panneau sur lequel était présentée une offre promotionnelle imbattable : un lot de 10 jeux PC au choix parmi une sélection pour 600 €. Il a juste demandé son avis au vendeur quant au choix des jeux proposés. Quelques jours plus tard, M.FISHER s'est rendu compte qu'il n'avait pas pensé à s'assurer de la compatibilité desdits logiciels avec un ordinateur Mac. Revenu au magasin, ses craintes se sont confirmées : non seulement les logiciels qu'il a achetés ne peuvent fonctionner sur un mac, mais de surcroît, la promotion dont il a bénéficié ne peut donner lieu à aucune reprise ni échange comme cela est indiqué sur l'affichage. M.FISHER peut-il se prévaloir de son erreur pour faire annuler la vente ?

2ème question (6 points) : M. FISHER a décidé d'offrir à sa femme, skieuse talentueuse, un pied à terre à Val d'Isère. Alors qu'il commençait à désespérer de trouver un bien entrant dans son budget, M.BIPOL, l'un de ses clients, l'a informé qu'il vendait un T2 dans la célèbre station de ski. Le 5 décembre, ils ont signé une promesse unilatérale de vente, valable 15 jours, pour 350.000 €, ce qui laisse à M.FISHER le temps nécessaire pour organiser le financement de cette acquisition. Or, le 15 décembre, M.FISHER reçoit une lettre recommandée de M.BIPOL l'informant qu'il a répondu favorablement à une offre inattendue de 430.000 € émanant d'un investisseur anglais et que l'appartement n'est plus à vendre. M. FISHER est convaincu qu'en levant l'option avant l'expiration du délai stipulé, il pourra faire échec à la manœuvre de M.BIPOL et conclure la vente au prix initialement convenu. Qu'en pensez-vous ?

Cas pratique n°2 (6 points) :

Le 15 février 2009, la société MATELAINE, spécialisée dans la confection de matelas en éco-laine a signé avec la société WOOLLAND un contrat de 7 ans portant sur la fourniture de cette matière première naturelle de grande qualité, garantissant un gonflant et une durabilité incomparables, et traitée anti-acariens grâce à des huiles essentielles de citron, lavande et eucalyptus. Il est prévu dans le contrat que le prix de l'éco-laine est de 9€ le kilo. La société MATELAINE en consomme 10 tonnes par jour.

Mais courant 2014, la société WOOLLAND a refusé de livrer l'éco-laine au prix convenu, faisant valoir qu'en raison de circonstances économiques particulières, elle avait vu ses coûts de production considérablement majorés de sorte que l'équilibre du contrat se trouvait remis en cause.

La société MATELAINE peut-elle exiger l'exécution de la prestation contractuelle à laquelle s'était engagée la société WOOLLAND ? Risque-t-elle de se voir imposer une modification du contrat ?