

2ème ANNEE DE LICENCE AES

Groupe Cours n° 1

Matière : Droit des obligations

Responsable de la matière : Mme Malbosc-Cantegril

- Aucun document n'est autorisé -

Cas pratique n°1 (sur 7 points) :

M.AUSTIN était propriétaire d'une vieille jaguar type E de 1968 qui plaisait beaucoup à M.LEWIS, membre lui aussi de l'Automobile Club de Clermont. Lorsque M.AUSTIN a décidé de s'en séparer, il a donc naturellement pensé à lui. C'est ainsi que, le 1^{er} octobre 2015, il lui a proposé de lui céder la voiture de collection au prix de 110.000 €, cette offre étant valable 3 mois. Le 25 novembre, M.AUSTIN a reçu la réponse de M.LEWIS, selon laquelle il était d'accord pour faire cette acquisition mais au prix de 60.000 €. M.AUSTIN s'est vexé et a décidé d'ignorer l'auteur de cette réponse injurieuse. Mais le 20 décembre, sentant sans doute l'affaire lui échapper, M.LEWIS a repris contact avec M.AUSTIN par téléphone pour finaliser l'opération. Ce dernier lui a fait savoir qu'il venait de conclure la vente avec M.MASSA. Dans une fureur noire, M.LEWIS a protesté, rappelant à M.AUSTIN qu'il bénéficiait d'une offre pour 3 mois et que le délai stipulé n'est pas expiré. Qu'en pensez-vous ?

Cas pratique n°2 (sur 7 points) :

M.CINBAL, directeur du conservatoire de musique d'AMIENS et collectionneur à ses heures, a vendu le 25 février 2014 à M.FABREL un magnifique piano à queue STEINWAY & SONS ayant appartenu à Miguel POLNATRESS pour la somme de 15.000 €. Or, courant novembre 2015, en consultant une revue spécialisée, il lit un article portant sur la côte des pianos les plus chers et à sa grande surprise, il lui semble reconnaître celui cédé en 2014 à M.FABREL. L'expert, auteur de l'article, explique la grande valeur de cette pièce magnifique, qu'il estime à 60.000 € compte tenu de la célèbre maison qui l'a fabriqué et de la nacre splendide qui orne ses touches. M.CINBAL se rend compte qu'il aurait pu facilement demander plus du double si seulement il avait su la valeur de l'instrument considéré. Son fils qui est étudiant en droit lui conseille de demander la nullité de la vente. Pensez-vous que cette suggestion puisse aboutir ?

Cas pratique n° 3 (sur 6 points):

M. CHEF tient un restaurant extrêmement réputé pour la sauce savoureuse et mystérieuse dont il nappe ses plats. Soucieux de se développer au plan national, il cherche un partenaire susceptible de fabriquer la fameuse sauce en grande quantité. M.LELOUT, industriel averti, est séduit par le projet et une phase de pourparlers s'ouvre. En réalité, M.LELOUT n'a d'autre objectif que de percer le secret de la recette pour l'exploiter à titre personnel dans une chaîne de restauration

autoroutière. Sous prétexte de faire une étude de rentabilité, il insiste pour que M.CHEF lui livre les divers ingrédients composant la mixture. M.CHEF est quelque peu réticent mais son conseiller lui ayant garanti une protection par une clause de confidentialité insérée dans l'accord de négociation, il accepte de donner les informations demandées. Une semaine tout juste après, M. LELOUT fait savoir à M.CHEF qu'il n'entend pas donner suite au projet. A partir de ce que lui a révélé M.CHEF, il espère reconstituer une sauce très proche de celle tant convoitée et la distribuer à son réseau de restaurants. M.CHEF est très inquiet et furieux de s'être laissé berné. Que peut-il faire ?

Bonus / malus : + / - 1 point pour la présentation et l'orthographe
