Chapitre : Le régime juridique des contrats selon le droit marocain

Introduction

Le contrat occupe une place essentielle dans la vie économique et commerciale. Il permet aux personnes physiques et morales d'organiser leurs relations juridiques, de réaliser des échanges, d'acheter ou de vendre des biens, de fournir des services, de louer des locaux ou de créer des partenariats.

Au Maroc, le régime général des contrats est principalement régi par le Dahir du 12 août 1913 formant Code des obligations et des contrats (DOC), sous réserve des dispositions particulières prévues par les lois spéciales, notamment en matière commerciale, de travail, de consommation et de baux.

Le droit des contrats détermine les conditions nécessaires à la formation d'un contrat valable, les différentes catégories de contrats ainsi que les effets juridiques qui en résultent. Il vise à garantir la sécurité des transactions, à protéger les parties et à favoriser le respect des engagements pris.

L'étude du régime juridique des contrats repose donc sur quatre éléments essentiels : la définition du contrat, ses conditions de validité, sa typologie et ses effets juridiques.

I. Définition du contrat

1. Notion de contrat

Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à produire des effets juridiques, notamment à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.

Il permet, par exemple, à un vendeur de s'engager à livrer une marchandise et à un acheteur de s'engager à payer le prix convenu.

Selon l'article 2 du Code des obligations et des contrats marocain, la validité des obligations contractuelles suppose notamment la réunion des conditions essentielles prévues par la loi.

2. Les éléments caractéristiques du contrat

Le contrat présente plusieurs caractéristiques :

- L'accord de volontés : les parties doivent manifester leur consentement à l'engagement.
- La création d'obligations : le contrat produit des droits et des devoirs pour les parties.
- La force juridique : le contrat valablement conclu s'impose aux parties conformément à la loi.
- La liberté contractuelle : les parties peuvent, dans les limites légales, déterminer le contenu de leur engagement.
- Le respect de la loi : le contrat ne doit pas avoir un objet ou une cause contraire aux exigences légales applicables.

3. Exemple pratique

Une entreprise marocaine conclut un contrat avec un fournisseur pour l'achat de matières premières d'une valeur de 50 000 dirhams.

Le fournisseur s'engage à livrer les matières premières conformément aux conditions convenues. L'entreprise s'engage à payer le prix prévu.

Cet accord fait naître des obligations réciproques qui doivent être exécutées conformément au contrat et aux dispositions légales applicables.

II. Les conditions de validité du contrat

Pour produire pleinement ses effets juridiques, un contrat doit respecter les conditions prévues par la législation marocaine. L'article 2 du Code des obligations et des contrats (DOC) prévoit quatre

éléments essentiels : la capacité de s'obliger, une déclaration valable de volonté, un objet certain et une cause licite.

1. La capacité des parties

La capacité juridique est l'aptitude d'une personne à conclure un contrat et à s'engager valablement.

En principe, une personne majeure disposant de sa capacité juridique peut conclure un contrat. Toutefois, la loi prévoit des règles particulières concernant notamment les mineurs et les personnes protégées.

Dans le cas d'une entreprise, le contrat doit être conclu par une personne habilitée à engager juridiquement la société, conformément aux règles applicables.

Exemple : un commerçant signe un contrat d'achat de marchandises dans le cadre de son activité. Il doit disposer de la capacité nécessaire pour s'engager.

2. Le consentement des parties

Le consentement correspond à la volonté libre et éclairée des parties de conclure le contrat. Selon les articles 19 et suivants du DOC, l'accord doit porter sur les éléments essentiels de l'obligation ainsi que sur les clauses que les parties considèrent comme essentielles.

Le consentement ne doit pas être affecté par un vice susceptible d'entraîner la nullité du contrat.

Les principaux vices du consentement sont :

- L'erreur : une représentation inexacte de la réalité ayant déterminé le consentement dans les conditions prévues par la loi.
- Le dol : des manœuvres frauduleuses ou une tromperie ayant conduit une personne à contracter.

- La violence : une contrainte illégitime ayant déterminé une personne à donner son consentement.

Exemple : un vendeur dissimule volontairement un défaut important d'une machine afin d'inciter l'acheteur à l'acquérir. Selon les circonstances et les conditions légales, cette dissimulation peut constituer un dol.

3. L'objet du contrat

L'objet correspond à la prestation à laquelle une partie s'engage : livrer une marchandise, payer un prix, réaliser un travail ou fournir un service.

L'objet doit présenter les caractéristiques exigées par la loi, notamment être suffisamment déterminé ou déterminable et porter sur une prestation juridiquement admissible.

Exemple : un contrat de fourniture précise la nature des marchandises, leur quantité, leur qualité et les conditions de livraison. Ces éléments permettent d'identifier la prestation attendue.

4. La cause licite de l'obligation

Dans la terminologie traditionnelle de l'article 2 du DOC, la cause doit être licite. Elle renvoie notamment à la justification juridique de l'engagement et ne doit pas être contraire à la loi.

Un contrat ne peut donc pas valablement servir à organiser une opération illicite ou contraire aux exigences légales applicables.

Exemple : un accord destiné à rémunérer une activité interdite par la loi ne peut bénéficier de la protection juridique accordée aux engagements licites.

5. La forme du contrat

En principe, de nombreux contrats peuvent être conclus par simple échange de consentements. Cependant, certains actes sont soumis à des exigences particulières de forme, d'écrit, d'authentification ou d'enregistrement.

Il faut donc distinguer :

- Le contrat consensuel, formé par le seul échange des consentements lorsque la loi le permet.
- Le contrat soumis à une forme exigée pour sa validité.
- Le contrat pour lequel un écrit est nécessaire notamment pour prouver l'engagement, sans que cet écrit soit systématiquement une condition de formation.

Les règles spéciales doivent être vérifiées pour chaque type de contrat.

III. La typologie des contrats

Les contrats peuvent être classés selon plusieurs critères juridiques. Cette classification permet de déterminer les obligations des parties et les règles applicables.

Critère	Type de contrat	Explication et exemple
Selon les obligations	Synallagmatique	Chaque partie s'engage envers l'autre : vente, prestation de services.
Selon les obligations	Unilatéral	Une seule partie assume l'obligation principale, sous réserve des règles applicables.
Selon la contrepartie	À titre onéreux	Chaque partie recherche un

		avantage : vente, location.
Selon la contrepartie	À titre gratuit	Une partie procure un avantage sans contrepartie équivalente : donation.
Selon la durée	À exécution instantanée	L'exécution s'effectue en une opération ou en un temps limité : achat payé et livré immédiatement.
Selon la durée	À exécution successive	Les prestations s'échelonnent dans le temps : bail, certains contrats de services.
Selon la négociation	De gré à gré	Les parties négocient librement les clauses dans les limites légales.
Selon la négociation	D'adhésion	Une partie propose des clauses prédéterminées que l'autre accepte sans réelle possibilité de les négocier.
Selon la réglementation	Contrat civil	Soumis au droit civil, sous réserve des règles particulières.
Selon la réglementation	Contrat commercial	Relève des règles commerciales lorsque les conditions légales sont réunies.

Il existe également des contrats nommés, expressément organisés par la loi, comme la vente, le louage, le mandat et le dépôt, ainsi que des contrats innommés dont le régime dépend notamment de leur contenu et des règles générales du droit des obligations.

Exemple pratique : un contrat de location d'un local commercial est généralement un contrat à titre onéreux et à exécution successive. Il peut également relever de dispositions spéciales applicables aux baux commerciaux, selon la situation.

IV. Les effets du contrat

Lorsqu'il est valablement formé, le contrat produit des effets juridiques qui s'imposent aux parties. Le Code des obligations et des contrats marocain consacre notamment la force obligatoire, l'exécution de bonne foi et l'effet relatif des obligations contractuelles.

1. La force obligatoire du contrat

L'article 230 du DOC dispose que les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que par leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi.

Ce principe signifie que chaque partie doit respecter les engagements qu'elle a acceptés. Une partie ne peut normalement pas modifier seule le prix, les délais ou les prestations convenues.

Le contrat peut toutefois être modifié ou prendre fin dans les conditions prévues par la loi ou par les stipulations contractuelles valables.

Exemple : une entreprise commande du matériel pour 80 000 dirhams. Le fournisseur ne peut normalement pas imposer unilatéralement un prix de 90 000 dirhams après la conclusion du contrat.

En cas d'inexécution, la partie lésée peut demander, selon les conditions applicables, l'exécution de l'obligation, la résolution du contrat ou des dommages-intérêts.

2. L'exécution de bonne foi

L'article 231 du DOC prévoit que tout engagement doit être exécuté de bonne foi. Il précise également que l'obligation ne se limite pas à ce qui est expressément écrit : elle comprend les conséquences que la loi, l'usage ou l'équité attachent à sa nature.

La bonne foi implique notamment :

- Le respect loyal des engagements.
- La coopération nécessaire à l'exécution du contrat.
- L'absence de manœuvres frauduleuses.
- Le respect des intérêts légitimes de l'autre partie dans les limites de l'obligation contractuelle.

Exemple : un fournisseur qui constate un retard prévisible de livraison doit agir conformément à ses engagements et aux exigences de bonne foi, notamment en informant son client lorsque cela est pertinent.

La bonne foi ne permet cependant pas à une partie de modifier librement le contrat ou de se soustraire à ses obligations.

3. L'effet relatif du contrat

Selon l'article 228 du DOC, les obligations contractuelles n'engagent que les personnes qui ont été parties à l'acte. Elles ne nuisent pas aux tiers et ne leur profitent que dans les cas prévus par la loi.

Ce principe signifie que les droits et obligations créés par un contrat concernent, en principe, les parties qui l'ont conclu. Un tiers ne peut normalement pas être contraint d'exécuter une obligation à laquelle il n'a pas souscrit.

Il existe néanmoins des situations particulières prévues par le droit, notamment la stipulation pour autrui, la transmission de certains droits et obligations ou les effets attachés aux héritiers et ayants cause conformément à la loi.

Exemple : une entreprise conclut un contrat avec un fournisseur pour la livraison de marchandises. Un autre commerçant, qui n'est pas partie au contrat, ne peut normalement pas exiger la livraison sur le fondement de ce contrat, sauf disposition ou mécanisme juridique applicable.

4. Le respect des obligations réciproques

Dans les contrats synallagmatiques, chaque partie doit exécuter ses obligations conformément au contrat et à la loi.

L'article 235 du DOC reconnaît, sous certaines conditions, la possibilité pour une partie de refuser d'exécuter son obligation tant que l'autre n'a pas exécuté l'obligation corrélative, sauf notamment lorsque le contrat ou l'usage impose une exécution préalable.

Exemple : lorsqu'un contrat prévoit un paiement contre livraison, le vendeur et l'acheteur doivent respecter les modalités convenues. Un retard ou un refus d'exécution peut ouvrir droit aux recours prévus par le contrat et la loi.

V. Cas pratique d'application

La société MAROC BUREAU conclut avec la société ÉQUIPEMENT PLUS un contrat portant sur l'achat de 100 chaises de bureau pour un montant total de 40 000 dirhams. La livraison est prévue dans un délai de quinze jours.

Après la signature, le fournisseur annonce qu'il ne livrera que 70 chaises et exige une augmentation du prix total à 45 000 dirhams.

Questions :

1. Quelles sont les conditions de validité à vérifier dans ce contrat ?
2. Le fournisseur peut-il modifier unilatéralement le prix et la quantité ?
3. Quel principe juridique permet à l'acheteur d'invoquer les engagements convenus ?
4. Quel rôle joue la bonne foi dans l'exécution du contrat ?
5. Une autre entreprise peut-elle exiger l'exécution de ce contrat alors qu'elle ne l'a pas signé ?

Éléments de correction :

1. Il faut vérifier la capacité des parties, la validité du consentement, l'objet et la licéité de l'obligation, ainsi que les éventuelles exigences de forme.
2. En principe, non : une modification nécessite l'accord des parties ou un fondement légal ou contractuel valable.
3. La force obligatoire prévue par l'article 230 du DOC.
4. Elle impose une exécution loyale des engagements, conformément à l'article 231.
5. En principe, non, en application de l'effet relatif prévu à l'article 228, sous réserve des exceptions prévues par la loi.

Conclusion

Le régime juridique des contrats constitue un fondement essentiel des relations économiques et commerciales au Maroc. Le Code des obligations et des contrats encadre la formation des engagements, définit les conditions de leur validité et précise leurs effets juridiques.

La capacité des parties, le consentement valable, l'objet certain et la cause licite sont des conditions essentielles à la validité des obligations contractuelles. La diversité des contrats permet ensuite de répondre aux besoins des particuliers et des entreprises, tandis que la force obligatoire, la bonne foi et l'effet relatif organisent leur exécution.

En définitive, un contrat n'est pas seulement un accord entre deux parties : c'est un engagement juridiquement encadré qui exige responsabilité, loyauté et respect des obligations convenues. La maîtrise de ces principes permet de prévenir les litiges, de sécuriser les transactions et de favoriser la confiance dans les relations professionnelles.