

Veillez trouver ci-après : (1) le sujet du devoir, (2) le sujet de l'examen.

Classe : Licence 2

Épreuve : Théorie générale des obligations 1 (TGO 1)

Durée : 3,5 heures

Enseignant : Dr CONGO Ibrahim Patrick

ÉVALUATION

I. QUESTIONS DE COURS (9 points)

1. Définissez l'objet et la cause d'un contrat et donnez un exemple pour chacun des cas. (2 points)
2. Comparez nullité et caducité ; résiliation et résolution ; inexistence et inopposabilité. (2 points)
3. Citez et définissez les différents vices de consentements. Exposez succinctement dans quelles conditions ils constituent des causes de nullités au contrat. (5 points)

II. CAS PRATIQUE (11 points)

Mr Ouattara a vendu un lot de dix tableaux signés FP pour un prix de 30.000 frs l'unité, en raison selon lui, de l'absence de notoriété de FP. Quelques temps plus tard, Mr Ouattara découvre que ces tableaux étaient d'une valeur dix fois supérieure au prix auquel il les avait vendues du fait de la notoriété de leur auteur. Par ailleurs, il est précisé que son cocontractant est un collectionneur averti des œuvres de FP.

Mr Ouattara souhaite récupérer ses tableaux. Conseillez-le sur la possibilité ou non.

NB : Respectez la méthodologie du cas pratique.

Quelques articles à lire :

Art. 1109 C. civ. Il n'y a point de consentement valable, si le consentement n'a été donné que par erreur, ou s'il a été extorqué par la violence ou surpris par dol.

Art. 1110 C. civ. L'erreur n'est une cause de nullité de la convention que lorsqu'elle tombe sur la substance de la chose qui en est l'objet.

Art. 1116. Le dol est une cause de nullité de la convention lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles, qu'il est évident que, sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté.

Il ne se présume pas, et doit être prouvé.

Courage et bonne chance

EXAMEN DE THEORIE GENERALE DES OBLIGATIONS

Niveau : S3/L2/SJPA

Durée : 03heures

Chargé du cours : *Dr CONGO Ibrahim Patrick*

I. QUESTIONS THÉORIQUES (8 points)

1. Comparez la lésion à l'imprévision. (2 points)
2. Qu'est-ce que c'est que la confirmation et quelles sont les conditions pour qu'elle soit valable ? (3 points)
3. Exposez la théorie retenue en droit positif burkinabè pour déterminer le lieu de formation d'un contrat entre absents. (3 points)

II. CAS PRATIQUE (12 points)

M^{lle} Awa, domiciliée à Ouaga, vient de décrocher son premier poste de secrétaire de direction. Pour se rendre plus facilement à son travail (à environ 10 km de chez elle), elle décide d'acquérir une petite voiture d'occasion.

Intéressée par une « petite annonce » (« particulier vend Toyota Yaris 2008 très bon état pour 3 000 000 FCFA »), elle appelle au numéro de téléphone indiqué (le dimanche 9 février 2019). Le propriétaire du véhicule, M. Konaté, lui propose de venir lui-même, dès le lendemain matin (lundi 10 décembre, à 10 H), chez elle, avec la voiture d'occasion (puisque, remarque-t-il aimablement, elle n'a « pas encore de voiture »).

Ayant vu Mr Konaté arriver sans encombre chez elle à l'heure convenue (au volant du véhicule proposé à la vente), et après un examen minutieux de l'état de la voiture (carrosserie en parfait état, peinture neuve, compteur kilométrique, etc.), la vente est conclue au prix de 3 000 000 FCFA, le contrat rédigé en deux exemplaires, dûment datés et signés par les deux parties.

M^{lle} Awa se voit remettre, outre son exemplaire du contrat, les clés et les papiers du véhicule qu'elle vient d'acquérir. De son côté elle remet un chèque de paiement de 3 000 000 FCFA à son vendeur (qui prend congé, et s'éloigne avec le vélo transporté dans l'automobile, « pour mieux profiter de cette belle matinée ensoleillée » ; Mr Konaté se disant passionné de vélo).

L'après-midi, M^{lle} Awa décide d'aller faire des courses, mais elle ne parvient pas à démarrer le véhicule. Ayant fait venir le garagiste le plus proche, elle apprend par celui-ci que la batterie est « complètement morte » et doit être changée, ainsi que plusieurs autres pièces mécaniques ! ... Le garagiste est convaincu que le vendeur n'a pas pu démarrer son automobile le matin même « normalement », c'est-à-dire sans l'aide d'une autre batterie. Il lui paraît même vraisemblable que la serviabilité du vendeur (qui tenait tant à dispenser M^{lle} Awa de la peine d'un déplacement) visait surtout à arriver au volant d'un véhicule en bon état de marche

(apparemment au moins) afin de mieux endormir la vigilance de son acquéreur potentiel. Et il conclut qu'à son avis ce véhicule ne valait même pas la moitié du prix payé !

M^{lle} Awa vient vous consulter, ce lundi 10 février 2020. Elle vous demande : « Puis-je obtenir l'annulation de ce contrat ? N'y a-t-il pas une lésion ? ». Que lui répondez-vous ?

NB : *Traitez ce cas pratique en respectant scrupuleusement la méthodologie de cas pratique enseignée en classe.*

Courage et bonne chance