

## **Cas pratique - Droit des obligations - Tours - 2009**

En proie à de nombreuses difficultés, un jeune chef d'entreprise, auprès duquel on a vanté vos compétences en droit civil, vous consulte.

Il vous informe qu'il a stipulé il y a peu une promesse de vente d'un local commercial parfaitement situé mais il a cru comprendre que le promettant n'était plus désireux de lui céder ledit bien. Le local étant indispensable au développement de son activité, il n'entend pas se contenter de l'indemnité d'immobilisation contractuellement arrêtée. Et de préciser qu'il a été convenu que « le défaut d'exécution par le promettant de son engagement de vendre peut se résoudre en nature par la constatation judiciaire de la vente ».

En proie à des difficultés de trésorerie, il s'alarme, au détour de la conversation, de la contraction historique des crédits. Il vous fait part du refus inattendu de son fournisseur de consentir un délai de paiement, alors pourtant que ce dernier lui avait, ces cinq dernières années, systématiquement accordé quinze jours. En représailles, il vous dit qu'il n'entend plus rembourser le prêt que son fournisseur lui avait aimablement accordé et se félicite d'avoir omis de rédiger une quelconque reconnaissance de dette. Il se demande toutefois s'il ne risque pas un éventuel recours.

Sur le point de sortir de votre cabinet, il vous informe d'un dernier souci. Son assureur de responsabilité civile l'a averti hier matin qu'il devrait s'acquitter dans les prochains mois, au terme du contrat, d'une majoration significative de la prime d'assurance. Il enrage que l'intéressé entende fonder ladite majoration sur le dommage purement matériel causé par l'un des salariés à un tiers lors d'une opération de livraison, et sur le simple installation d'une antenne relais sur le toit de l'immeuble dont il est propriétaire. Interpellé par son récit, vous l'invitez à se rasseoir et appréciez le bien fondé de l'augmentation du prix de la police.