

The image features a minimalist design with three green circles of varying sizes. Each circle is composed of several concentric layers of different shades of green, creating a 3D effect. Two thin green lines intersect at the top left, forming a triangular shape that frames the top two circles. The text 'Le consensualisme' is positioned in the lower-left quadrant, with 'Le' on one line and 'consensualisme' on the line below it. The overall aesthetic is clean and modern.

**Le
consensualisme**

Introduction

Depuis le droit romain, le formalisme a évolué de façon discontinue dans le corpus du droit des contrats. La consécration par le code civil du consensualisme comme principe directeur a relayé le formalisme au rang des exceptions. Mais depuis une cinquantaine d'années, il est remarquable de noter que le formalisme renaît notamment sous sa forme indirecte. Cette renaissance est cependant contrariée par les juristes qui restent attachés aux principes du consensualisme et tentent de limiter la fougue du législateur.

Il est en effet tentant de conclure que le législateur voit surtout les avantages du formalisme en termes de sécurité juridique et de prévention alors que le juge est naturellement confronté aux inconvénients des exigences de forme en ayant à trancher des débats où une personne tente d'échapper à ses engagements par une irrégularité purement formelle. Le juge serait en effet porté à privilégier la parole donnée sur la forme de l'engagement.

- ***Sur quelles bases conclut-on donc un contrat quelque soit la nature de l'approche adoptée?***
- ***Qu'entendons-nous par la notion de consensualisme au sens strict et au sens large ?***
- ***Et finalement, quelles seront les conséquences et les effets de l'approche consensualiste ?***

Les éléments de réponse à ces questions seront apportés selon le plan suivant :

Partie préliminaire

1- Contrat

2- Les conditions nécessaires

- a- L'offre
- b- L'acceptation
- c- La concordance entre l'offre et l'acceptation

Partie A : Vers une définition du consensualisme

1- Définition par comparaison

- a- Le consensualisme et le consentement
- b- Le consensualisme et l'autonomie de la volonté

- c- Le consensualisme et le formalisme

2- Définition doctrinale

Partie B : Les conséquences du consensualisme

1- Le formalisme de protection

- a- La formalité solennelle
- b- La formalité habilitante
- c- La formalité de publicité

2- La sanction des vices de consentement

- a- Les vices de consentement
- b- Les modes de prévention

Conclusion

Partie préliminaire

1- Contrat

Le contrat est un acte juridique de droit privé, de la famille des obligations, et de la catégorie des conventions. Par exception, il existe des contrats de droit public dits contrats administratifs.

Il possède deux composantes théoriques :

- le « **negotium** » qui correspond à la substance de l'accord des parties.
- l'« **instrumentum** », support de cet accord ayant également valeur de preuve en cas de litige.

Ainsi, le DOC définit le contrat dans comme suit : « **Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose** ».

Cette convention, établie par la volonté de deux ou plusieurs personnes, implique la création d'obligations, en établissant un effet juridique. En d'autres termes, le **contrat est un accord de volonté** qui est **créateur d'obligation**. Cet accord de volonté est au **coeur du contrat** à tel point qu'on a pu considérer cet accord comme le **fondement même de la force obligatoire** du contrat.

Le contrat peut être présenté ainsi sous trois formes essentielles à savoir :

- **Le contrat comme un acte juridique** constituant des manifestations de volontés destinées à produire des effets de droit ;
- **Le contrat comme un acte juridique bilatéral ou une convention** car il se présente comme un accord de deux ou plusieurs volontés destinées à produire des conséquences juridiques ;

- **Le contrat comme une convention particulière** qui a pour but de faire naître une ou plusieurs obligations : de donner, de faire ou de ne pas faire.

On note qu'une obligation est un engagement réciproque de chaque partie envers l'autre. C'est un accord de volonté entre la partie qui propose le contrat, c'est-à-dire la partie de l'**offre** et celle qui l'accepte par une manifestation quelconque d'**acceptation**.

→ ***Ainsi, l'offre et l'acceptation constituent des conditions péremptoires à la validité de chaque contrat.***

Quelles sont donc les caractéristiques de chaque condition?

2- Les conditions nécessaires

a- L'offre

L'offre, appelée aussi pollicitation, est une manifestation de volonté unilatérale par laquelle une personne appelée *offrant* ou *pollicitant* propose de contracter (fait connaître son intention de contracter ainsi que les conditions essentielles du contrat). Si l'offre est acceptée, le contrat est conclu.

Afin qu'une offre soit valide, elle doit être :

- **Suffisamment précise** et doit ainsi contenir tous les éléments essentiels relatifs au futur contrat. Qualifier une offre de précise est de dire qu'il suffit de l'accepter pour que le contrat soit parfait.
- **Ferme**, c'est à dire que le pollicitant doit avoir l'intention de s'engager sans hésitation et de manière définitive : de son point de vue, l'accord doit être déjà donné.
- **Extériorisée** : elle doit être portée à la connaissance d'au moins une personne et elle revêt plusieurs modes d'expression. On distingue ainsi entre **une offre « expresse »** (exprimée soit dans un catalogue, menu, etc., soit par oral), et **une offre tacite**, c'est à dire qui résulte d'un comportement (ex : autobus qui attend des passagers, exposition en vitrine, etc.).

Cependant, il convient de signaler qu'une **offre** même après son acceptation peut devenir **caduque** et ce, lorsqu'un événement affecte l'efficacité de l'offre postérieurement à son expression.

Il existe un ensemble de formes de caducité de l'offre dont les principales sont les suivantes :

- L'expiration du délai ;
- La destruction de l'objet s'il est matériel ;
- La caducité de l'offre due au décès ou à l'incapacité de l'offrant ;
- Le destinataire répond en faisant une contre-proposition : nouvelle offre dont l'auteur devient l'offrant, c'est le cas des négociations (ex : vous vendez votre voiture à 100 000 Dhs..., je vous en offre seulement 85 000 Dhs).

b- L'acceptation

L'acceptation est la **manifestation de volonté** par laquelle une personne donne son accord à l'offre qui lui est faite et qui conduit à la conclusion du contrat.

Elle présente une importance capitale puisque c'est elle qui forme le contrat. D'une simple manifestation de volonté révocable, le droit en fait un acte juridique définitif.

L'acceptation est donc la **réponse positive** du destinataire de l'offre qui exprime son accord par une déclaration en ce sens. La rencontre de l'offre et de l'acceptation constitue l'accord des volontés qui forme le contrat. Mais l'acceptation ne forme le contrat que si elle est conforme à l'offre.

« L'acceptation est réputée conforme aux offres lorsque celui qui répond dit simplement qu'il accepte ou lorsque il exécute le contrat sans faire aucune réserve ».

Ainsi, les caractéristiques de la manifestation d'acceptation sont en nombre de deux :

- L'acceptation doit être **pure** et **simple**, si son auteur fait des réserves ou s'il modifie les termes du contrat, c'est une contre-proposition qui rend la première caduque (Cf. Les formes de caducité de l'offre). **L'acceptation doit donc porter sur l'offre telle qu'elle a été faite.**
- Comme pour l'offre, **aucun formalisme n'est exigé pour l'acceptation.** Elle peut donc être soit « **Expresse** » (formellement exprimée oralement ou par écrit) ou **tacite** (qui résulte du comportement de l'acceptant.) **pourvue qu'elle ne soit pas**

équivoque, c'est à dire qu'elle doit manifester la volonté non-ambiguë de son auteur à conclure le contrat.

Il est judicieux de noter que **le silence ne vaut pas acceptation**. En droit marocain, la réponse de principe est négative. En règle générale, on ne peut rien déduire du silence. **Le silence n'est pas une manifestation de volonté mais plutôt l'absence de toute manifestation de volonté**, sauf si la proposition se rapporte à des relations d'affaires déjà entamées entre les parties.

Toute manifestation d'acceptation induit trois effets essentiels à savoir :

- **Effet principal de l'acceptation** : Le contrat est définitivement conclu, ni l'auteur de l'offre ni celui qui l'accepte ne peut revenir sur sa décision (sauf s'il y a nouvel accord, c'est à dire nouveau contrat).
- **Si une partie refusait de s'exécuter**, sa responsabilité contractuelle serait engagée et donc une sanction pourrait être prononcée par le juge (condamnation à dommages et intérêts).

→ **On dit que le « oui » engage et que le « non » libère.**

c- La concordance entre l'offre et l'acceptation

En principe, une fois les éléments constitutifs de la rencontre de volonté réunis, à savoir l'offre et l'acceptation, le contrat doit être conclu.

Cependant, il existe certains cas où même la satisfaction de ces deux conditions sine qua non n'est pas suffisante. On note entre autres :

- Le désaccord sur la nature de l'acte ;
- L'acceptation assortie de conditions (acceptation conditionnelle) ou de réserves (acceptation restrictive) ;
- L'accord sur des points secondaires (modalités de paiements, date de livraison, ...) mais désaccord sur des points essentiels (prix, objet du contrat, étendue de la responsabilité, ...) ;
- L'accord sur les points essentiels mais désaccord sur des points accessoires. Mais quand la divergence porte sur un élément réellement accessoire, elle ne devrait pas faire obstacle à la formation du contrat.

On remarque que l'ensemble des points éventuels de divergence post offre-acceptation cités ci-dessus sont étroitement liés aux conditions de forme du contrat.

Le DOC propose-t-il donc un moyen permettant aux deux parties de franchir cet obstacle ?

Partie A : Vers une définition du consensualisme

1- Définition par comparaison

a- Le consensualisme et le consentement

En droit contractuel, le consentement est une condition de fond de la formation du contrat, et se décrit par un « accord de deux ou plusieurs volontés en vue de la conclusion d'un acte juridique ». Cet acte juridique correspond alors à « toute manifestation de volonté destinée à produire des effets juridiques ». Pour qu'un contrat soit considéré valide, les parties doivent donner leur consentement, à défaut duquel le contrat sera déclaré invalide faute de consentement.

La validité du consentement se rapporte à sa qualité. Il doit réunir les conditions exigées par la loi pour produire son effet juridique. En conséquence, le consentement, pour être valide « doit premièrement exister et il doit ensuite être intègre ». En d'autres mots, le consentement doit être libre et éclairé, donc exempt de vices. En sanctionnant ces vices de consentements, le législateur s'assure que les parties au contrat soient en mesure de connaître et de comprendre, au sens de la loi, ce à quoi elles consentent.

Le consensualisme n'est pas synonyme de consentement dans la mesure où ce dernier est considéré comme une condition de fond de la validité du contrat, alors que le consensualisme est lié à la liberté de la forme contractuelle.

b- Le consensualisme et l'autonomie de la volonté

Émilie Charpentier, professeur de droit mentionne que « ***l'essentiel de l'enseignement du droit canonique au sujet du***

consensualisme montre pourtant la distinction qu'il faut faire entre [le consensualisme] et la théorie de l'autonomie de la volonté à laquelle il est trop souvent assimilé. À cet égard, elle ajoute que l'idée du libre arbitre permettant à une personne de conclure un contrat ne doit pas être confondue avec le fondement de la force obligatoire de ce contrat.

Comme le précise **J. Roussier** « **de ce que le droit canonique consacre le libre arbitre et rattache l'engagement à la volonté, [nous ne sommes] pas autorisés à conclure que la volonté suffise à expliquer l'obligation : l'acte de volonté n'est que l'occasion qui va permettre à une règle supérieure de saisir le débiteur**»

c- Le consensualisme et le formalisme

La formation du contrat implique que l'accord des volontés doit être d'une manière ou d'une autre extériorisé. En effet comment des volontés peuvent-elles se rencontrer sans que chacun ait pris connaissance de celle de l'autre ? Le consensualisme consacre la liberté quant à la manière d'exprimer le consentement ; à l'opposé le formalisme considère que le consentement ne sera effectif que s'il revêt une forme déterminée, par exemple la rédaction d'un contrat écrit comportant des mentions précisées par la loi.

Le consensualisme se définit comme étant le principe « **selon lequel le contrat n'exige aucune forme spéciale pour devenir source d'obligations**». Cette prise de position est quelque peu contestée par Émilie Charpentier, professeur de droit, qui suggère « **que la conception du consensualisme qui découle de cette opposition [formalisme/consensualisme] où la formation du contrat est décrite comme n'étant soumise à aucune forme, n'est pas tout à fait juste puisque, dans la mesure où l'échange des consentements suppose leur manifestation, le recours à une forme est toujours nécessaire** ». Charpentier suggère donc une définition du consensualisme dans laquelle elle décrit celui-ci comme étant « **la liberté de la forme plutôt que l'absence de forme** ».

Les avantages et les inconvénients de deux principes sont assez simples à concevoir. Pour ce qui est du consensualisme : aucune formalité n'est nécessaire à la formation du contrat, ainsi il suffit donc d'un écrit, d'un signe ou d'une parole qui manifeste une volonté certaine pour la

formation du contrat. Les avantages du consensualisme sont avant tout moraux : ce principe se base sur le respect de la parole donnée. Comme le dit Terré « **le consensualisme apparaît comme la conquête de la bonne foi.** » Le consensualisme est aussi synonyme de rapidité et d'économie ce qui facilite la conclusion des contrats et facilite les échanges nécessaires au bon fonctionnement et à l'efficacité économique de la société.

Le formalisme quant à lui présente aussi un certain nombre d'avantages repris par Malaurie. Il attire l'attention des parties et évite donc les engagements irréflectifs. Il donne la certitude que l'accord se réalisera et qu'il ne s'agit pas de simples pourparlers ou de purs projets. Il confère aussi la certitude au contenu de l'engagement et permet d'éviter les interprétations divinatoires auxquelles peut mener le consensualisme. Enfin, il permet la publicité et par là la protection de tiers. Philippe Malaurie attache la notion de sécurité à celle de formalisme. Il convient de signaler que la sécurité impliquée par le formalisme est à double tranchant dans la mesure où un contractant peut parfois se servir d'un petit vice de forme pour renier ses engagements.

2- Définition doctrinale

Le consensualisme est le principe selon lequel **les actes juridiques ne se trouvent soumis à aucune condition de validité relative à la forme.** Par extension, **le consensualisme** équivaut à la **liberté de la forme.**

Il ressort d'une étude menée dans « **la théorie générale des contrats** » que le consensualisme constitue d'abord un mouvement historique correspondant à la disparition de la forme comme élément de structure du contrat. Corrélativement, la forme réapparaît dans la législation applicable aux contrats, dotée de fonctionnalités techniques (preuve, publicité, information). Ceci explique la cohabitation du formalisme et du consensualisme.

Le consensualisme contient ensuite **une théorie de la convention** fondée sur une procédure, l'échange des consentements et une norme, *pacta sunt servanda* qui est une locution latine signifiant que les parties sont désormais liées au contrat venant d'être conclu et qu'à ce titre elles ne sauraient déroger aux obligations issues de cet accord.

Clause générale de validité des contrats, **le consensualisme permet de transformer**, dans la limite de l'illicite et de l'immoral, **tout fait de l'homme en opération juridique**. De ce fait, le système consensualiste ignore la distinction de l'ordre juridique et de l'ordre moral.

Partie B : Les conséquences du consensualisme

La souscription au consensualisme comporte des conséquences telles que le besoin de veiller à la liberté des contractants par l'adhérence à un formalisme de protection, et la nécessité de sanctionner les vices de consentement qui peuvent se produire au moment de la formation du contrat.

1- Le formalisme de protection

D'après **Ihering**, le formalisme servait à exclure l'arbitraire (en protégeant la liberté des parties), permettait aux parties de s'engager en toute connaissance de cause, les avertissait que le droit pouvait intervenir dans leur relations si l'une d'elles ne respectait pas ses obligations, et servait à informer les tiers. « Au cours de l'antiquité et du moyen âge, les contrats sont néanmoins demeurés formalistes. À la suite des invasions barbares, le contrat fut soumis aux usages germaniques qui ont peu à peu subi l'influence du droit romain. Ces deux sources du droit ont donné naissance, durant l'époque franque, au contrat solennel et au contrat réel.

Aujourd'hui, bien que le législateur fasse une grande place au consensualisme, le formalisme vient limiter la portée de celui-ci à des fins de protections en introduisant des éléments formalistes : la formalité solennelle ou réelle du contrat, la formalité de publicité, la formalité habilitante. Ce formalisme, plus près de la conception protectionniste d'Ihering que de la conception stricte et rigide adoptée au début de l'époque romaine, n'est pas mis en place pour que la force obligatoire du contrat soit d'abord fondé sur le respect de certaines formes comme à l'époque romaine, mais plutôt pour protéger les parties, les tiers et l'ordre public, et pour faciliter la preuve devant les tribunaux lors de litiges en matière de droit contractuel.

a- La formalité solennelle

Le législateur impose une formalité solennelle à certains contrats. Celle-ci exige une forme notariée sous peine de nullité, en principe absolue, de l'engagement. En d'autres mots, ce type de contrats n'est valablement formé que par la constatation d'un acte authentique. Le législateur considère cette protection comme étant nécessaire afin de mettre l'accent sur l'importance de l'engagement, de s'assurer que les parties aient bien réfléchi aux implications de leurs engagements et que celles-ci soient précises, et afin de protéger les tiers.

La forme solennelle est imposée entre autre au contrat de mariage, donation, et constitution d'hypothèque.

La forme réelle, quant à elle, signifie que le contrat n'est « valablement formé que par la remise de la chose ». Elle rend le contrat parfait de façon à ce que le défaut de remettre la chose résulte en un contrat qui est inexistant. Tel est le cas du contrat de dépôt, la donation en paiement, le séquestre, le prêt à usage et le don manuel. De plus, le législateur exige que lorsqu'une forme réelle ou solennelle est nécessaire pour la formation du contrat, cette forme doit être également respectée pour toutes modifications subséquentes à moins des stipulations contraires par les parties.

b- La formalité habilitante

La formalité habilitante est celle en vertu de laquelle le législateur protège certaines catégories de contractants, par exemple, le mineur. « Le mineur exerce ses droits civils dans la seule mesure prévue par la loi » et hors les cas où la loi l'autorise à agir seul, « le mineur est représenté par son tuteur pour l'exercice de ses droits civils. À défaut de respecter ces exigences, le contrat sera déclaré nul de nullité absolue.

De plus, le législateur vient protéger le public en établissant que le contrat conclu entre un commerçant et un individu doit suivre les règles de cette loi. Le législateur vise ainsi à protéger le particulier parti à un tel contrat d'adhésion où il possède très peu ou aucun pouvoir de négociation sur les termes du contrat.

c- La formalité de publicité

La formalité de publicité imposée par le législateur s'applique en matière de droits réels. Par exemple, l'individu qui achète un immeuble

doit s'assurer que celui qui lui vend est le véritable propriétaire à défaut de quoi il ne pourra valablement obtenir le titre de propriété. Cette formalité a pour but d'informer les tiers et de les protéger car le contrat qui ne rencontre pas cette exigence leur serait inopposable.

Donc, de par son formalisme de protection, le législateur assure une stabilité en droit contractuel et protège les contractants, les tiers et l'ordre public.

2- La sanction des vices de consentement

a- Les vices de consentement

Le contrat consensuel est normalement formé dès l'échange des consentements, néanmoins ce consentement doit être intègre pour créer des effets juridiques. En effet, ce sont les vices de consentement qui génèrent ce manque d'intégrité. Ils sont au nombre de trois: l'erreur, le dol, la violence. Ces vices créent une altération de la volonté contractuelle si le consentement n'est plus éclairé à cause d'une erreur ou d'un dol d'une part, et d'autre part pour la violence, c'est la liberté contractuelle qui est atteinte.

La victime de ces vices peut donc demander la nullité du contrat.

En outre, il faut distinguer le vice de consentement du défaut de consentement qui résulte par exemple de l'incapacité et qui aurait pour conséquence une absence de consentement.

🟢 L'erreur :

C'est le vice le plus fréquent dans les consentements. En terme contractuel, l'erreur est définie comme toute fausse représentation de la réalité et qui a conduit une personne à contracter alors qu'elle ne l'aurait pas fait si elle avait connu la réalité : donc le consentement est vicié car il n'est plus éclairé. En résumé, l'erreur c'est prendre pour vrai ce qui est faux et inversement.

Il existe 2 cas d'erreur susceptibles d'entraîner la nullité du contrat : l'erreur sur la substance et l'erreur sur la personne.

🟠 L'erreur sur la substance

La substance s'entend non seulement par la matière physique dont est composé l'objet, mais c'est aussi la conception subjective de l'erreur sur la substance (ex : l'achat d'une copie en pensant que c'est l'original).

Pour que l'annulation soit prononcée, l'erreur doit porter sur une qualité qui a une influence vraiment déterminante sur le consentement : si la victime avait connu la réalité, elle n'aurait pas contracté.

📍 **L'erreur sur la personne**

Certains contrats sont conclus par nature avec l'intuitu personae : contrats de travail, mandats, etc.

La considération de la personne peut porter sur l'identité physique ou civile, sur certaines qualités de la personne, jugées déterminantes pour l'autre partie (moralité, solvabilité, compétence, etc.)

🌐 **Le dol :**

Le dol peut être défini par toute ruse, tromperie, ou manœuvre déloyale pour induire une personne en erreur et l'inciter à contracter. Le dol provoque ainsi une erreur qui altère le consentement.

Il peut se constituer d'un simple mensonge, d'une réticence, ou d'un silence et doit être fait de manière intentionnelle. Par conséquent, le dol constitue non seulement un vice du consentement, mais aussi un délit civil dans la mesure où nous supposons la déloyauté et la faute intentionnelle de l'autre partie.

Par contre, il est nécessaire de réitérer que ce n'est pas le dol qui amène la nullité du contrat, mais bien l'erreur causée par le dol.

NB : la lésion résulte de l'exploitation d'une des parties par l'autre qui entraîne une disproportion importante entre les prestations des parties. Elle ne donne pas lieu à la rescision de l'obligation (annulation) à moins qu'elle ne soit causée par le dol de l'autre partie, ou de celui qui la représente ou qui a traité pour elle.

Par contre, la lésion est une cause de nullité seulement lorsqu'elle correspond aux exceptions c'est-à-dire pour les cas en faveur des mineurs et incapables même s'ils ont contracté avec l'assistance de leur tuteur ou conseil judiciaire légalement constitué.

🌐 **La violence :**

Selon l'article 46 du DOC : « la violence est une contrainte exercée sans l'autorité de la loi, et moyennant laquelle on amène une personne à accomplir un acte qu'elle n'a pas consenti ». C'est par la crainte qu'elle

inspire que le consentement est vicié. Il peut s'agir de violence morale ou physique.

📌 Les caractères de la violence

La violence doit être **déterminante**, c'est à dire suffisamment grave pour faire pression sur une personne raisonnable et l'inciter à contracter. La crainte doit exister au moment de la conclusion du contrat.

Il faut que ce soit un recours à une voie de fait (un comportement en marge de la loi).

En principe, la violence doit émaner d'une personne, mais parfois, elle découle d'un événement exploité par le co-contractant et est retenue comme cause d'annulation par la jurisprudence.

Ex : un commerçant menacé de persécution a été contraint de vendre son FDC à un très bas prix, vente qui a été annulée à la libération : c'est l'exploitation des circonstances violentes qui constitue la violence.

b- les modes de prévention

Afin que la volonté reste parfaitement libre et autonome, on se devait de protéger le consentement, expression de la volonté. Pour que ce dernier soit exactement le reflet de ce qui avait été voulu, il ne faut pas qu'entre le moment où la volonté s'exprime, et le moment où le consentement concrétise celle-ci, il y ait des éléments externes ou internes qui viennent affecter le consentement et par conséquent, la volonté.

Ainsi, il existe des modes de prévention des vices de consentement :

📌 Le délai de réflexion et le délai de rétractation

Certains textes imposent à une partie un délai de réflexion avant de s'engager valablement comme le délai fixé en matière de prêt immobilier.

📌 Les obligations précontractuelles d'information

La jurisprudence met à la charge de chaque partie une obligation générale d'information qui pèse surtout sur celui qui détient la chose ou qui va fournir un service (vendeur, bailleur, prestataire de service). Cette obligation pèse sur tout contractant, qu'il soit professionnel ou non. Il pèse néanmoins plus lourdement sur le professionnel, qui ne peut se réfugier derrière l'ignorance : sur lui pèse les présomptions irréfragables (qu'on ne peut renverser) de connaissance et de mauvaise foi : le vendeur est

irréfragablement censé de connaître le vice caché. Ceci sous-entend que le professionnel doit lui même s'informer afin de pouvoir informer son client.

🌐 **Les textes spéciaux**

Il y a diverses dispositions spéciales relatives à des contrats particuliers qui exigent des mentions précises dans l'écrit destiné à informer un contractant et dont le défaut est parfois sanctionné par la nullité de l'acte (ex : obligation d'information au profit de l'acheteur d'un FDC...); Certains textes prévoient aussi que le défaut d'information est sanctionné pénalement.

🌐 **Les obligations contractuelles de renseignement**

A côté des obligations précontractuelles d'information destinées à assurer un consentement éclairé, il y a l'obligation contractuelle de renseignement au cours du contrat : une fois conclu, le contractant disposant de compétences particulières est tenu de donner à l'autre diverses informations (surtout dans les contrats de maintenance informatique). Aussi, un vendeur ou un loueur doit préciser au demandeur l'utilisation de la chose vendue ou louée et surtout le mettre en garde contre certains risques. Même chose pour les architectes, médecins, avocats, etc. Si cette obligation est méconnue, cela constitue un cas de responsabilité contractuelle.

Conclusion

Depuis l'époque romaine, le consensualisme s'est développé et est aujourd'hui une partie intégrale, et même l'une des fondations du droit contractuel. Il amène des conséquences sur la validité du consentement au moment de la formation du contrat, entre autre, un formalisme de protection et la sanction des vices de consentement.

On note que le droit marocain est *consensualiste* puisqu'il marque le principe qu'aucune forme particulière n'est normalement nécessaire à un contrat, celui-ci se formant dès que les consentements se sont exprimés et réunis.

Cependant, il reste à savoir si le consensualisme, avec les nouvelles technologies qui permettent de former toujours plus de contrats et de façon plus rapide, restera le pilier du droit contractuel ou si un retour au formalisme, comme l'histoire l'a si bien démontré, est encore prévu au programme.

La volonté est libre de créer des formes qu'elle veut. Ce principe s'appelle le CONSENSUALISME: "consent seul, s'oblige".