1. La notion d'obligation contractuelle

L'**obligation contractuelle** est un **engagement** pris par une personne envers une ou plusieurs personnes en vertu duquel elle est tenue de donner, de faire ou de ne pas faire quelque chose.

Il existe deux types d'obligations :

- l'**obligation de moyen** : une personne s'engage à mettre tous les moyens en œuvre pour parvenir au résultat prévu mais elle n'est pas obligée d'obtenir ce résultat (ex. : médecin qui soigne un patient) ;
- l'**obligation de résultat** : une personne s'engage à un résultat précis, déterminé à l'avance sous peine de sanction (ex. : un livreur qui effectue sa livraison).

2. Les effets du contrat sur les parties

L'**engagement formel et réciproque** : les contrats qui sont formés légalement tiennent lieu de **loi** à ceux qui les ont faits. La force obligatoire des contrats contraint les parties à **respecter leurs engagements**. Les parties ne peuvent se rétracter unilatéralement (c'est-à-dire qu'une partie ne peut changer le contrat sans l'accord de l'autre). Si une partie se sent désavantagée, elle doit saisir le juge. Le contrat doit être exécuté de **bonne foi** (absence de tromperie).

L'**effet relatif des contrats** : le contrat ne crée d'obligations qu'entre les parties, donc aucune obligation à l'égard des tiers. Seuls ceux qui ont signé le contrat ont l'obligation de l'exécuter. Certaines personnes peuvent acquérir le statut de partie ultérieurement. C'est le cas des héritiers (sauf pour les contrats *intuitu personae* lorsque le contrat est conclu en considération de la personne avec laquelle il a été passé).

3. Les conditions générales de vente

Les **conditions générales de vente** répondent à l'obligation légale d'**information précontractuelle**.

Elles représentent un ensemble de clauses qui visent à préciser les relations contractuelles entre un vendeur professionnel et son client. Elles permettent d'**informer le client** sur les conditions de vente.

Les conditions générales de vente sont **identiques** pour l'ensemble des clients car elles s'appliquent à tous.

Le client doit en prendre connaissance avant la conclusion de la vente.