

**L**E COURS DE DROIT CIVIL de deuxième année du professeur Didier Ferrier remplit toujours l'amphi. Ce type ne t'apprend pas le droit, il t'apprend la pensée et la logique juridique.

Ce cours est celui du droit des obligations. Parmi elles, les contrats, les offres, les propositions.

*la proposition de contrat d'Alain Xicluna et de Claudine Boige...* est dans la mire. Alors j'absorbe à la surface de tout mon corps d'une porosité occluse, par les interstices et par les failles de l'entrepreneur bafoué, et les brisures ouvertes de l'état de nécessaireux, j'absorbe aussi par les fissures de l'âme piégée d'un marin en deuil.

Didier Ferrier raisonne. Pas de ce tintamarre des avocats que je vais parfois voir plaider, mais en utilisant les règles de droit comme des théorèmes, sobrement, leur évolution dans le temps, comme des axiomes, la jurisprudence constante comme les lemmes. Pas de bruit de manches. C'est précis et articulé, rapide et efficace comme un corps d'athlète dans son effort de quelques secondes. Certes moins complexe ou subtil et abstrait que les *mathématiques spéciales* et la topologie. Mais ce n'est jamais primaire et simplement utilitariste. Il m'apprend que le droit est une matière qui intègre la logique et le raisonnement.

Je descends ce jour là les marches de l'amphi, un code civil de Robert-Joseph Pothier, dont j'avais trouvé chez Emmaüs un exemplaire peut-être original, tout au moins ainsi signé, et ma foi d'une fort jolie facture, et qui m'avait bien coûté cinq francs.

Le professeur Didier Ferrier enseigne également en DEA de droit pénal des affaires. Et il m'accepte à son cours. Il a décidé sinon de m'aider, du moins de répondre à mes questions, de pur droit, à la condition qu'elles fussent bien posées, et en rapport avec le cours qu'il nous enseigne.

« Bonjour, Monsieur... tenez, j'ai trouvé ça, je pense que cela vous fera plaisir.

— Mais il est de Pothier, dit Ferrier sans baisser les yeux et cherchant à savoir ce que je faisait là, avec mes quarante ans. Gardez le, c'est précieux.

— Je ne ferai pas plus de droit que ça, j'ai lâché. Il vous sera plus cher qu'à moi.

— Merci dit l'homme visiblement touché et connaissant suffisamment la nature humaine pour chercher à savoir quelle partie du contrat

serait à présent la sienne.

— Je voudrais votre avis, au sujet de votre cours sur l’offre et la sollicitation. »

Tu parles que je le connaissais ce courrier d’EQUINOXE. Ce n’est pas tant le *nous envisageons* qui créait en moi la pulsion de violence, mais cette petit dédain *domaine dans lequel vous semblez exceller*.

« Je lui tendis la copie du courrier, sans bien évidemment, dévoiler l’auteur. Mais il avait bien compris pourquoi j’étais là.

— Dans ce courrier<sup>1</sup>, le : *nous envisageons de...* est purement hypothétique, jeta Ferrier sèchement.

— ...

— *Nous envisageons ...* Vous êtes pourtant assidu à mon cours. Des formules comme *nous envisageons...* sont purement hypothétiques. Vous pouvez mettre ce que vous voulez derrière, ça ne vaut rien, ça n’engage à rien. Ça ne peut pas être une *offre* dont un des caractères est la fermeté. L’autre est la précision. Une offre, c’est ferme et précis. Je peux ... dit-il en prenant son stylo qu’il avait mis à la vente devant l’amphithéâtre bondé quelques heures auparavant pour illustrer son propos. *Nous envisageons ...* Il raye. Ce courrier n’est pas ferme, il ne sert à rien d’imaginer la précision éventuelle qui au demeurant n’existe pas. L’affaire est close, conclut le professeur d’université.

— Mais la suite, je dis

— Il n’y a pas de suite. Je peux envisager de vous laisser faire ce cours à place pour mon salaire si vous le souhaitez. La suite n’est pas meilleure du point de vue de l’offre.

— Dans quel sens, il n’y a pas de rémunération.

— *la commercialisation de certains de nos matériels ...* Il raye. *sur des territoires hors de France ...* Il raye. Vous me parlez de contrat d’agent commercial. La forme du contrat n’est même pas évoquée. C’est tout, sauf une proposition de contrat d’agent commercial. D’ailleurs, ce n’est rien juridiquement qu’une invitation à entrer en pourparlers et nous avons vu cela il y a à deux semaines, et ce sera au programme du partiel, finit-il pour recadrer l’étudiant.

— Je vous remercie, j’ai juste dit, le coeur battant, sûr de tenir la clef de ma vengeance juridique. »

Son raisonnement a un côté formel, mathématique : l’équation n’admet pas de solution ou seulement des solutions imaginaires dans un espace de Riemann. Or on est dans l’espace Euclidien des réels et des réalités, de la vie et de la mort, de l’humiliation et de la perte de soi. Dans celui de la précarité et du trop de rosé frais.

L’assistant de travaux dirigés, Pascal Puig, brillant docteur en droit à 21 ans avec une mention très bien me donne un coup de main beaucoup plus rapproché<sup>2</sup>. Après chaque TD, les travaux dirigés du soir, deux fois par semaine, j’amène une pièce du débat de

<sup>1</sup> [Pièces] Proposition de contrat d’agent commercial par Equinoxe

<sup>2</sup> [Pièces] Note d’analyse d’un universitaire

droit, en plein dans nos sujets de l'année. C'est ainsi que je rédige, pendant quatre mois, pour notre avocat, qu'au demeurant je paie, la plus grande partie de ses conclusions de pur droit qui ressemblent à un raisonnement.

J'ai fini la seconde année de droit civil, par la deuxième meilleure note de l'amphi au partiel, un petit treize. Cela portait-il bonheur ? Ça veut surtout dire que je suis capable à nouveau de faire une phrase, d'attacher une idée à une autre sans effondrer le réseau de neurones que j'ai encore bien fragile. Ça veut aussi dire que les juges qui appliquent le droit ne peuvent que se ranger au raisonnement d'un universitaire de premier plan dans le domaine des offres, du droit de la distribution, et des contrats d'agents commerciaux<sup>3</sup>.

Le professeur Didier Ferrier est venu en toge à son dernier cours. Tout l'amphithéâtre s'est levé comme il le demandait à chacune des ses entrées en cours. Mais ce jour là, tous les futurs avocats, magistrats, notaires et aussi certains futurs malfrats que cette population générerait forcément, soit par goût, soit par paresse, a applaudi.

Ce *non respect du contrat d'agent commercial*, a un effet. Celui de défaire le plan de cession qui n'aura pas alors été respecté. Car le non respect d'une seule des conditions d'un plan de cession a pour effet l'annulation de la cession<sup>4</sup>.

J'étais admiratif de ces constructions juridiques, proches des raisonnements mathématiques de ma formation originelle, dans laquelle, j'avais appris à déduire une chose d'une autre, à montrer, à démontrer, par récurrence, comparative, ou par l'absurde, comme toute cette histoire.

Aujourd'hui, un simple accès à Wikipédia, "Pollicitation en droit civil français" à la vue de son seul plan, permet de se faire plus qu'une idée. Fermeté, précision et surtout pognon.

Et il faudrait aller en Cassation, dépenser l'argent du contribuable pour un simple cours de seconde année de droit.

En somme, mon business se présente assez bien.

Je peux m'immerger dans l'autre promesse que je me suis faite par le sang, et finir de trouver ce navire pour le renflouer.

---

<sup>3</sup>[Le codes] **Didier Ferrier** est docteur en droit et directeur du centre d'études du droit des affaires de l'université de Montpellier I

<sup>4</sup>[Le codes] Et le non respect d'une seule des conditions d'un plan de cession a pour effet l'annulation de la cession