

REPUBLIQUE DU SENEGAL



Un Peuple-un But-Une Foi

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE
UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR



INSTITUT NATIONALE SUPERIEUR DE L'EDUCATION POPULAIRE ET DU
SPORT
(INSEPS)

MEMOIRE DE MAITRISES ES SCIENCES ET TECHNIQUES
DE L'ACTIVITE PHYSIQUE ET DU SPORT (STAPS)

THEME :

PROBLEMATIQUE DU CONTRAT
JURIDIQUE EN LUTTE TRADITIONNELLE
AVEC FRAPPE : ETUDE DE CAS

Présenté par :

M. Aboubacar Kéba MANE

Sous la Direction de :

M Djibril SECK

Professeur à l'INSEPS de Dakar

M. Fara Mbodj

Professeur de droit

ANNEE ACADEMIQUE 2011-2012

DEDICACES

Ce travail est dédié à :

- ❖ **Feu Abdoul Aziz NDIAYE** et feu **Khaly SAMBE** professeurs à l'INSEPS : Que le bon DIEU, Le Tout Puissant vous accueille dans son paradis.
- ❖ Feu **Ibrahima Thiécouta MANE** : Je ne saurais trouver les mots pour exprimer à quel point je regrette votre absence. Que le bon DIEU, Le Tout Puissant vous accueille dans son paradis.
- ❖ La mémoire de **Ibrahima MANE** mon oncle
- ❖ Mes amies : **Aida Sonko, Oulimata Diatta, Binétou Badji, Arame Goudiaby, Mami Diagne, Bintou Oudé, Astou Badji, Fatou Mbodj, Kadia**
- ❖ Mes amis en même tant neveux **Salif Joe MANE, Abdou MANE, Tidiane Nani MANE** : pour vos conseil que je ne néglige pas. Que le bon Dieu vous accorde une réussite, une longue et saine vie
- ❖ Mes frères et sœurs : **Lamine, Aziz, Loko, Omar, Boubacar, Assane, Yancoba, Tété, Astou, Seynabou, Saly, Ismaila, Alpha, Sadibou, Amané, Souleymane, Vieux Simbé, Sicouna, Daouda, Yaya, Djiba, Souébou**
- ❖ Mes neveux **Ismaila SADIO, Boubacar DIEDHIOU, Ibou SONKO, Abdoulaye V MANE** pour votre affection, soutien moral, compréhension, générosité et simplicité
- ❖ Mes nièces : **Sissi, Rokhya, Mouskéba, Fanta, Awa, Maman, Aida, Mairétou**
- ❖ Mes parents qui sont un modèle de sagesse et de simplicité. Je leur remercie pour tout leur soutien.
- ❖ Mon frère **Alpha Sény MANE** pour le soutien morale, affection et éducatif, votre sagesse, simplicité, générosité, humilité sont pour moi une source intarissable d'inspiration et de fierté.
- ❖ Mon frère **Siaka MANE** et sa femme **Assiatou SAMBOU** à qui je témoigne mon immense affection, ma profonde reconnaissance consenti, vos conseils et encouragements qui ont à la foi changé et apporté beaucoup de chose dans ma vie, leur soutien financé et leur présence à mes coté durant les moments difficiles.
- ❖ Mon parrain **Laity NDIAYE** pour vos conseils, vos encouragements, votre disponibilité, votre simplicité et votre participation.
- ❖ Tous les étudiants de l'INSEPS et plus particulièrement les étudiants de la 4^{ème} année
- ❖ Tous mes amis et compagnons : **Moussa Sadio, Omar Sadio, Esprit, Malang ZEUS, Léonce Wade Bassène, Joël S Diédhiou, Théophile Diatta, Macodou Sarr, Bounama Sylla, Cheikh Sagna, Papis Hyppolite Manga, Arnaud Diémé, Assane Ndiaye, Aziz**

Ndiaye, Landing A Sonko, Ismaila Sambou, Samsidine Sambou, Arouna Sambou, Papa Sonko, Ablaye Badji, Malick Diop, Ablaye Sonko, Vieux Y Sadio, Doudou Sadio, Ives Sagna, Assine Diédhiou, Marius Badji, Thiérno Youm, Sadio Diatta, Samba Cissé Faye

- ❖ Toute l'amicale des élèves et étudiants de Kartiack, mon village d'origine
- ❖ Toute l'amicale des élèves et étudiants de la communauté rurale de Kartiack, ma communauté
- ❖ Toute l'association des jeunes unis de Keur Massar Djokoul El hadji Pathé
- ❖ Toute la famille Manécounda pour votre affection, soutiens et conseils
- ❖ **Youssoupha SADIO, Paulin BADJI** pour vos simplicités, vos encouragements, vos conseils et votre sens de relation humaine

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont :

- ❖ A l'ensemble des lutteurs, des promoteurs, des managers et du CNG qui ont accepté de participer à la réalisation de ce mémoire.
- ❖ A Monsieur **Djibril SECK**, mon directeur de mémoire : malgré votre manque de temps vous avez guidé ce travail avec rigueur, engagement, et sans complexe. Vous m'avez constamment manifesté votre confiance et n'avez cessé de me prodiguer des soutiens, des conseils, des encouragements, suggestions et des critiques tout au long de ce travail.
- ❖ A Monsieur **Fara Mbodj** pour son soutien pédagogique, moral, des critiques et de m'avoir guidé dans ce travail.
- ❖ A père **Katy DIOP, Tapha GUEYE** (anciennes gloires) et **Cheikh DIAGNE** managers de l'écurie fass pour leur soutien.
- ❖ A **Roger NGOM** pour sa participation à l'élaboration de ce document.
- ❖ A tous les professeurs de l'INSEPS : par votre sens de la responsabilité, vous avez introduit des connaissances à la hauteur de notre mémoire si courte, soyez remercier à travers ce travail.
- ❖ A tout le personnel administratif de l'INSEPS particulièrement à **Tata Marie DIENE** chef du service de la scolarisation.
- ❖ A tous les bibliothécaires de l'INSEPS, de l'ISM, et de la faculté de droit.
- ❖ A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de cette étude.
- ❖ Au bon DIEU, le tout Puissant, de m'avoir donné la force et le courage d'être arrivé au bout de mon travail.

DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS.....	III
SOMMAIRE.....	IV
RESUME	VII
INTRODUCTION	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : LA REVUE DE LITTERATURE.....	4
Chapitre I : Approche historique de la lutte traditionnelle et clarification des concepts.....	5
I-Approche historique de la lutte traditionnelle.....	5
II- Clarification des concepts.....	6
A- La lutte traditionnelle simple	6
B- La lutte traditionnelle avec frappe.....	6
C- Le contrat.....	7
Chapitre II: La physionomie du contrat.....	9
I- Classification des contrats.....	9
A- Classification principale.....	9
1- Contrat consensuels et contrat solennels.....	9
2- Contrat unilatéral et contrat synallagmatique.....	9
3-Contrat commutatif et contrat aléatoire.....	10
4-Contrat de gré à gré et contrat d'adhésion.....	10
B- autres variétés de contrat.....	10
1-Le contrat à durée déterminée et le contrat à durée indéterminée.....	10
2-Contrat nommé et contrat innommé.....	11
3-Contrat individuel, contrat collectif et groupe de contrat.....	11
II- Le principe de l'autonomie de la volonté.....	11
A- La signification du principe de l'autonomie de la volonté.....	11
B- La remise en cause du principe de l'autonomie.....	12
Chapitre III : La formation du contrat.....	13
I- Les conditions de formation du contrat.....	13
A- les conditions de fond.....	13
1-Le consentement.....	13
2-L'objet et la clause.....	16
B- Le formalisme contractuel.....	16
1-Le formalisme d'efficacité.....	16
2-Le formalisme de validité.....	17
II- Sanction du contrat irrégulier.....	17

A- La mise en œuvre de la nullité.....	17
B- Les effets de la nullité.....	18
Chapitre IV : Les effets du contrat.....	19
I- L'exécution du contrat par les parties.....	19
A- la force obligatoire du contrat.....	19
B- Les modalités d'exécution du contrat le terme et la condition.....	19
a- Le terme.....	20
b- La condition.....	20
II- Les tiers et le contrat	21
A- Le principe de la relativité de convention ou l'effet relatif du contrat.....	21
B- Les exceptions au principe de la relativité des conventions.....	22
1- La fausse exception : la promesse de porte-fort.....	22
2- La vraie exception au principe : la stimulation pour autrui.....	22
Chapitre V: Les difficultés d'exécutions et d'inexécution du contrat.....	23
I- Les difficultés d'exécution du contrat.....	23
A- Les difficultés d'interprétation du contrat.....	23
B- Les difficultés d'ordre économique : la théorie de l'imprévision.....	23
II - L'inexécution du contrat.....	24
A - L'inexécution du contrat relative à un cas de force majeure ; la théorie du risque.....	24
B-L'inexécution du contrat imputable l'une des parties.....	24
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : METHODOLOGIE.....	26
I-Population étudiée	26
II-Le choix d'une méthode.....	26
III-Les entretiens.....	27
IV-Traitement du contenu.....	27
V-Etude de documents.....	27
VI-Difficultés.....	28
<u>TROISIEME PARTIE</u> : PRESENTATION ET COMMENTAIRE DES RESULTATS	
OBTENUS.....	29
I-PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS.....	30
1-Présentation de l'avis du CNG.....	30
2-Présentation de l'avis des promoteurs.....	31
3-Présentation de l'avis des lutteurs et des managers.....	32
II-COMMANTAIRE DES RESULTATS OBTENUS.....	34

<u>QUATRIEME PARTIE</u> : PERSPECTIVES ET CONCLUSION.....	39
PERSPECTIVES.....	40
CONCLUSION.....	42
BIBLIOGRAPHIE.....	44
ANNEXES.....	47

RESUME

Ce travail porte sur les nouvelles difficultés contractuelles de la lutte traditionnelle avec frappe au Sénégal.

En effet, notre objectif est de voir si la sécurité contractuelle dans tous les stades du contrat est respectée : période précontractuelle conduisant à la conclusion, exécution et fin du contrat. L'objectif est clair, c'est d'insuffler une certaine justice contractuelle, morale dans le lien contractuel entre les contractants.

Nous avons procédé à un entretien libre pour accueillir une quantité d'information. Et à partir d'une autre population portant sur quinze sujets, nous avons cherché les informations auprès de quatre acteurs de la lutte traditions avec frappe de catégories différentes qui sont : les lutteurs, les managers, les promoteurs et le CNG.

Ainsi les résultats nous ont permis de constater que le contrat fait l'objet de beaucoup des difficultés au niveau du CNG.

En effet, concernant la procédure de négociation, nos interlocuteurs ont donné la même appréciation à savoir que la négociation se fait entre promoteur et manager car le lutteur préfère laisser ce sort à ce dernier parce que c'est lui qui signe ses contrats.

Le type de contrat est un contrat de lutte dont le CNG est témoin lors de la signature. En effet il arrive que les lutteurs respectent leur engagement jusqu'au jour du combat et que n'a pas eu lieu. De ce fait les promoteurs et le CNG soutiennent que le contrat n'est pas rempli et les lutteurs et leurs managers voient autrement.

Le cas de litige entre promoteur et lutteur ayant atterris au tribunal peut être justifié par le fait que le contrat n'a pas été signé au CNG et devant son Directeur administratif.

Seul le contrat entre lutteurs et promoteurs est signé devant l'autorité du CNG. Les contrats de sponsoring sont négociés à l'extérieur. Donc nous pouvons dire que ce contrat n'est pas sous le contrôle du CNG. Ce contrat fait l'origine des conflits dans la lutte avec frappe.

Voilà autant de situations qui interpellent le monde de la lutte avec frappe pour parfaire le contrat et améliorer l'environnement des affaires. Il est important de noter que la lutte est devenue un lieu d'attraction des jeunes et d'hommes d'affaire. Il est nécessaire de garantir l'investissement en vu de créer des richesses.

INTRODUCTION

INTRODUCTION

La lutte avec frappe, une spécificité sénégalaise, connaît un engouement qui fait de ce sport l'un des plus populaires et rémunérés du Sénégal. C'est une activité qui semble donc être une synthèse de la boxe et de la lutte simple. Les lutteurs utilisent les techniques de la lutte sénégalaise, plus les coups de poings en usage dans la boxe anglaise, mais à mains nues. Le combat se déroule généralement dans les stades de football au milieu du terrain, sur le gazon ou sur une surface sableuse dans un espace de forme circulaire de vingt à trente mètres de diamètre, délimités par des sacs remplis de sable.

Il dure vingt (20) minutes et une pause de trois (03) minutes est observée après dix (10) minutes effectives de lutte et cinq (05) minutes de prolongation. C'est aussi une activité qui occupe une place importante dans l'univers sportif de la capitale. Elle draine des foules, déchaîne des passions et est exploitée à des fins commerciales. En outre la lutte avec frappe est perçue aujourd'hui comme un moyen d'insertion socioprofessionnelle par beaucoup de jeunes, car elle rapporte un gain financier considérable. Mieux, elle a permis à beaucoup de repris de justice de ne plus verser dans la délinquance.

Elle se caractérise par un perfectionnement rapide de la technique et de la tactique grâce surtout à l'affrontement de différentes écoles de lutte appelées « écuries ».

Toutefois au regard de ce succès inédit, il n'en demeure pas moins que ce sport reste encore confronté à quelques difficultés sur tout à la signature des contrats.

En effet, le contrat se définit comme un accord de volonté générateur de droit et d'obligation. L'obligation désigne un lien de droit en vertu duquel une personne, le créancier est en droit d'exiger d'une autre le débiteur une prestation ou une abstention.

En ce sens le feuilleton judiciaire opposant Eumeu Sène à Luc Nicolai démontre parfaitement ce schéma contractuel. En l'espèce, le promoteur reproche le lutteur de lui avoir donné son accord pour lutter contre Modou Lo et d'avoir empoché par l'intermédiaire de son manager les vingt millions. Il lui reproche également de s'être dédit pour signer avec le promoteur Gaston pour le même combat. Mais Eumeu Sène estime n'avoir pas reçu aucun centime et n'avoir pas non plus mandaté son manager pour s'engager à son nom.

Après ce qu'on peut appeler l'affaire Eumeu Sène, une autre vient perturber ce sport jadis très culturel. Cette fois-ci, c'est Baboye et Ness qui réclament à Gaston, le promoteur leur reliquat.

Pour rappel, Ness avait été déclaré vainqueur contre Baboye, alors que ce dernier était blessé à la cuisse lors de l'échauffement. Vingt-quatre heures après, le verdict a été cassé, d'où une annulation du résultat et du combat. Et pour corser l'affaire, le promoteur voulait reprendre le combat pour le même cachet, à une date ultérieure, d'où des reliquats bloqués. Les camps des lutteurs ne veulent rien entendre et réclament leurs dus. Les deux lutteurs n'écartent d'ailleurs pas l'idée de recourir à la justice, s'il le faut. Car ils estiment avoir rempli leur contrat vis-à-vis du promoteur.

Ces nouvelles réalités commandent ainsi un réexamen de ces conflits de contrat des lutteurs. Partant de ces deux situations, il semble opportun de se poser la question de savoir si de quel type le contrat spécifique, classique ou autre relève le contrat de lutte avec frappe ?

Quelle en sont les conséquences pour les différents acteurs ?

La réponse à une telle question nous amènera à nous appesantir d'avantage sur la considération du droit des contrats.

Ainsi précisons-nous que nous allons articuler l'ensemble de notre étude autour du cadre théorique de l'étude dans la première partie, dans la seconde partie la méthodologie et la troisième la présentation, commentaire des résultats et quatrième partie les perspectives et la conclusion.

Première Partie:
La revue de littérature

CHAPITRE I : Approche historique de la lutte traditionnelle et la clarification des concepts

I-Approche historique de la lutte traditionnelle

Les jeux et sports traditionnels constituent une composante essentielle de l'expression totale de l'environnement socioculturel africain. La lutte traditionnelle peut être considérée comme une activité de vie et de survie. Cette pratique trouve ses origines dans l'ancienne histoire car elle a été toujours pratiquée par nos prédécesseurs à travers les croyances et les rites qui affluent profondément sur le comportement social individuel. Elle a été « une école de vie » de par ses exigences dans l'effort physique, sa richesse, son contenu et son rituel initiative qui impose l'acquisition de principes fondamentaux de l'éducation du citoyen plus particulièrement l'adolescent. Au Sénégal comme partout ailleurs, la lutte joue une fonction socioculturelle majeure dans la mesure où elle participe à la formation du jeune citoyen au métier de soldat pouvant lui permettre de se défendre pendant les moments décisifs des batailles de corps à corps. En outre, la lutte traditionnelle sénégalaise a toujours été une activité globale d'expressions naturelle d'une communauté éthique composée de différents groupes. Malgré l'évolution de ces pratiques, elle maintient toujours ses fonctions premières dans certaines localités. Par contre dans certaines zones, la pratique de celle-ci est presque inexistante vu l'influence de la colonisation, des indépendances mais surtout le déplacement des populations vers les centres urbains. La lutte qui était une activité préparatoire à la guerre a changé de fonction grâce à l'évolution de la technologie car les guerres se font à distance. Sans tenir compte de ces transformations majeurs et de son évolution, la lutte conserve toujours ses fonctions les plus importantes :

- elle participe de manière active à la vulgarisation des idéaux du sport en général et de la discipline en particulier, de l'homme à travers le culte de la bravoure et de l'honneur qu'elle suscite.
- Elle véhicule de l'imaginaire dans certaines zones à travers un combat de deux lutteurs, de deux villages, de deux quartiers, de deux ethnies qui entrent en compétition pour l'honneur, le respect, la hiérarchie.
- Au Sénégal, la lutte traditionnelle est notre sport naturel appelé « *sugnu lamb* » qui veut tout simplement dire en français « sport de chez nous », drainant des milliers de personnes dans les arènes malgré l'existence d'autres disciplines dans les arènes comme le football, le basketball, le volley-ball, le hand-ball...

La lutte traditionnelle est admise et appliquée par toute la population avec les styles différents, suivant les ethnies.

II- Clarification des concepts

A- La lutte traditionnelle simple

Véritable patrimoine national, la lutte, appelée aussi Lamb ou Mbapatte, est pratiquée presque dans toutes les ethnies du Sénégal. Nous abordons l'activité à travers l'analyse de son environnement social et culturel premier : la société traditionnelle. L'ancrage culturel peut s'observer à travers les différents lieux et les moments de lutte, les modes d'entrée dans l'activité, les tenues vestimentaires, les pratiques magico religieuses, les techniques elles-mêmes.

La lutte traditionnelle est l'expression d'une communauté ethnique, tribale ou clanique honorant les croyances et les rites du terroir dans le respect des fonctions et divisions sociales. C'est aux griots de battre les tambours, aux marabouts de parler aux « esprits » et les « djinns » aux femmes de chanter, et aux anciens d'arbitrer. Les usages sociaux de lutte traditionnelle simple sont festifs, rituels et même culturels, selon les ethnies. La réglementation varie en fonction des communautés. Si chez les Diola, il faut terrasser son adversaire à deux reprises pour être déclaré vainqueur, chez les wolofs, une seule suffit. Dans le même sens, les prises, les gardes, les danses, etc. présentent des variantes selon la localité de référence. La technique c'est l'armement du lutteur. Elle se subdivise en prises, parades, ripostes au moyen desquelles le lutteur va essayer d'accéder à la victoire. La technique détermine le style, la physionomie individuelle des lutteurs. La lutte simple est avant tout une activité visant par sa pratique acquérir certaines valeurs allant dans le sens de la socialisation des individus. Elle s'impose presque partout comme un moyen de valorisation de l'honneur à travers le culte de la bravoure et confère à ces champions de village ou de contrée, un important capital social. Mais la lutte simple ne rapporte que des trophées symboliques et une lutte plus lucrative s'impose progressivement autorisant dans le même temps la frappe aux poings. Les techniques traditionnelles sont donc réinterprétées au profit d'une lutte d'avantage codifiée que tous les sénégalais connaissent.

B- La lutte traditionnelle avec frappe

La lutte avec frappe semble donc être une synthèse de la boxe et de la lutte traditionnelle simple. Les lutteurs utilisent les techniques de la lutte sénégalaise, plus les coups de poing en usage dans la boxe anglaise. C'est une activité qui occupe une place importante dans l'univers sportif de la capitale. La lutte avec frappe draine des foules, déchaîne des passions et est

exploitée à des fins commerciales. Elle met en opposition les valeurs traditionnelles et modernes. Mieux médiatisées et pouvant permettre aux lutteurs de remporter d'importantes sommes d'argent, la lutte avec frappe est perçue aujourd'hui comme un moyen d'insertion sous-professionnelle par beaucoup de jeunes. Elle se caractérise aujourd'hui par un perfectionnement rapide, technique, et tactique grâce surtout à l'affrontement de différentes écoles de lutte appelées « écuries ».

La lutte avec frappe ne comporte pas de catégorisation de poids. Le combat se déroule généralement dans les stades de football, au milieu du terrain, sur le gazon ou sur une surface sableuse dans un espace de forme circulaire de vingt-cinq (25) à trente (30) mètres de diamètre, délimité par des sacs remplis de sable, avec une zone de protection de 1.50m à 2.00m le bordant de l'intérieur. Les combats durent vingt (20) minutes, et une pause de trois (3) minutes est observée après dix (10) minutes effectives de lutte. L'objectif fondamental de la lutte sénégalaise consiste à amener son adversaire au sol (assis, allonger au sol,...). La victoire acquise a ainsi une valeur symbolique évidente. Le corps est la cible, principale et moyenne de l'action. Le combat est dominé par le principe tactique d'action-réaction-action. L'avant combat est marqué par un long ballet de rituel magico-religieux, de chants, de danses offrant à l'activité une dimension artistique, spectaculaire et culturelle qui intéresse les spectateurs au même titre que le face à face des deux lutteurs. Le lutteur et son entourage se voient dans l'obligation de se soumettre à ces rituels à des fins de protection, mais aussi pour se rassurer. En ce sens, le marabout occupe une place importante. Il joue le rôle de préparateur mental. Son pouvoir et son influence sont parfois même plus forts que ceux de l'entraîneur. L'influence de cette lutte avec frappe, se présente de plus en plus comme un mode de socialisation dans les villes, qui offre une profession à des centaines de jeunes ruraux qui viennent chercher une hypothétique insertion sociale. Cette pratique était anciennement comprise dans les jeux traditionnels et développe aujourd'hui une logique de sportivité aux regards de leur théâtralité en termes d'opposition de compétition, de spectacle, de production d'images et leur institutionnalisation à travers des structures fédérales.

C- Le contrat

Le contrat se définit comme un accord de volonté générateur d'obligation. Et l'obligation désigne un lieu de droit en vertu duquel une personne, le créancier est en droit d'exiger d'une autre le débiteur une prestation ou une obtention. Il existe plusieurs types de contrats ainsi se plait ou à distinguer les contrats synallagmatiques des contrats unilatéraux, les contrats cumulatifs des contrats aléatoires, les contrats à exécutions instantanés des contrats à exécution successive, les contrats de gré à gré à des contrats à adhésion, des contrats à titre

gratuit des contrats à titre onéreux, des contrats nommés des contrats innommés et enfin les contrats collectifs des conventions individuelles. Procédant de la volonté des parties le contrat est enfermé dans les limites par la loi qui édite les règles tendant à le protéger aussi bien contre les acteurs eux-mêmes que contre ceux qui ne s'engage pas. Ainsi pour sa validité est-il soumis dans la formation à des conditions de fond et de forme. Les conditions de fond sont au nombre de quatre et sont constitués par le consentement, la capacité, l'objet et la cause. Quant aux conditions de forme, elles se résument, y à un formalisme de validité c'est-à-dire à des formalités prescrites fiées d'efficacité et qui ne servent que de moyen de preuve. Le contrat obéit également à des principes garantissant son indépendance. Parmi ces derniers on peut citer le principe de la force obligatoire et celui de l'effet relatif des conventions. Le principe de la force obligatoire signifie que le contrat dès lors qu'il est légalement formé tient lieu de lois à ceux qui l'ont fait. Par conséquent, aucune d'entre elles ne peut se soustraire à ses engagements est tenue de l'exécuter loyalement et surtout, ne peut le modifier unilatéralement. Quant au principe de l'effet relatif qui signifie que le contrat ne peut en aucun cas être obligé en vertu d'un contrat qui n'a pas été signé lui-même. Mais cela signifie également que l'exécution du contrat reste et demeure l'affaire des parties, les tiers ne doivent pas s'immiscer.

En définitive on sait maintenant que l'obligation est soit volontaire, soit légale. Donc si l'on devient débiteur ou créancier, c'est parce qu'on l'a voulu, ou parce que cela a été imposé par la loi. C'est l'acte juridique, la convention, la manifestation de la volonté génératrice de l'effet de droit. Mais tous les autres actes juridiques ne peuvent pas produire de tels effets d'abord parce qu'ils sont nombreux, ce qui nécessite une manifestation de leur physionomie.

CHAPITRE II: La physionomie du contrat

Il faut commencer par faire une précision sémantique, terminologique relative à la distinction entre la convention et le contrat. Le contrat est un accord de volonté générateur d'obligation, créateur d'obligation. Il ne peut pas créer des effets de droit. La convention quant à elle, peut non seulement créer, mais modifier ou éteindre des effets de droit. Par conséquent on peut dire que tout contrat est une convention mais que toute convention n'est pas un contrat. Cependant, par commodité de langage on prend comme synonyme convention et contrat: le langage courant les assimile. Sous réserve de cette précision, il existe de contrat ; d'où la nécessité d'opérer une classification pour mieux les identifier. Tous les contrats sont cependant soumis à un principe fondamental, c'est le principe de l'autonomie de la volonté.

I- Classification des contrats

On peut tenter deux séries de classification : l'une est principale, l'autre constitue un autre type de classification.

A- Classification principale

Il existe ici plusieurs catégories de contrats que l'on peut regrouper en les opposants. Il s'agit respectivement des contrats consensuels et des contrats solennels ; des contrats unilatéraux et des contrats synallagmatiques ou bilatéraux. Il y a aussi les contrats commutatifs et les contrats aléatoires, les contrats instantanés et les contrats successifs, les contrats de gré à gré et les contrats d'adhésion.

1- Contrat consensuels et contrat solennels

Le contrat est dit consensuel lorsqu'il est valablement formé dès le seul échange de consentement. C'est ce que l'on appelle le consensualisme. La plupart des contrats sont des contrats consensuels, c'est le principe. En revanche, le contrat est solennel lorsque sa validité est soumise en plus au respect d'une formalité particulière sans laquelle le contrat est nul. On dit que la formalité est requise. La formalité en question peut être écrite en acte authentique ou en acte sous seing privé ; il s'agit de témoigner d'un simple geste.

2- Contrat unilatéral et contrat synallagmatique

Le contrat est dit unilatéral lorsqu'une seule personne est tenue d'obligation.

Exemple: le contrat de prêt, le contrat de dépôt

A l'opposé, le contrat est dit synallagmatique ou bilatéral lorsque les obligations des parties sont réciproques, sont indépendantes, chaque partie étant à la fois créancier et débitrice de l'autre. La plupart des contrats sont des contrats synallagmatiques. L'intérêt de la distinction est relatif à la preuve. Les contrats unilatéraux doivent respecter la formalité du « Bon Pour », c'est-à-dire que la personne qui s'engage doit écrire de sa main l'objet de son obligation en toutes lettres et en tous chiffres. Par contre, s'il s'agit d'un contrat synallagmatique, c'est la formalité du « double » qu'il faut respecter c'est-à-dire que le contrat doit être établi en autant d'exemplaires qu'il y a de parties intéressées afin que chaque partie puisse en établir la preuve le cas échéant.

3-Contrat commutatif et contrat aléatoire

Le contrat est dit commutatif lorsque dès sa conclusion chaque partie peut apprécier objectivement les avantages que lui procure le contrat.

En revanche, dans le contrat aléatoire, l'appréciation des avantages générés par le contrat dépend de la survenance d'un événement incertain : c'est l'aléa.

L'intérêt, c'est que dans le contrat aléatoire, aucune des parties ne peut demander l'annulation du contrat au motif que les prestations respectives sont déséquilibrées : on dit que « l'aléa chasse la lésion ».

4-Contrat de gré à gré et contrat d'adhésion

Le contrat de gré à gré est celui dans lequel les parties ont la liberté de discuter, de négocier tous les éléments du contrat jusqu'à trouver un accord. L'essentiel des contrats sont des contrats de gré à gré. En revanche, dans le contrat d'adhésion, les termes du contrat sont généralement pré-dirigés par l'une des parties et autres parties ne peuvent qu'y adhérer sans avoir la possibilité de les négocier : soit elle ne les accepte pas et alors il n'y a pas de contrat.

B- Autres variétés de contrat

On peut relever le contrat à durée déterminée et le contrat à durée indéterminée, ou encore le contrat nommé et contrat innommé, ou enfin le contrat individuel, le contrat collectif et le groupe de contrat.

1-Le contrat à durée déterminée et le contrat à durée indéterminée

Le contrat à durée déterminée lorsque son terme est fixé à l'avance avec plus ou moins de précision. Lorsque les termes sont connus avec exactitude, on parle de terme certain.

Exemple: L'exécution d'un chantier déterminé, la construction de l'autoroute à péage

Quand au contrat à durée indéterminée, c'est celui dont la durée n'est pas fixée.

L'intérêt de la distinction c'est que le contrat à durée indéterminée, aucune des parties ne peut rompre le contrat de façon unilatérale sauf à engager sa responsabilité. Par contre dans le contrat à durée indéterminée, chaque partie a un droit de rupture unilatérale mais encore faudrait-il qu'elle l'exerce à bon escient, légitimement. C'est parce que le droit interdit que l'on puisse engager à vie, est contraire à la liberté individuelle.

2-Contrat nommé et contrat innommé

Le contrat nommé est celui qui a un nom prévu et réglementé par la loi.

Le contrat est innommé tout simplement parce qu'il est prévu postérieurement à la réglementation des différents et principaux contrats. Généralement, il s'agit de contrats créés par la pratique.

3-Contrat individuel, contrat collectif et groupe de contrat

Le contrat individuel c'est le modèle standard. En principe, les contrats individuels, ne lient que les parties qui les ont conclus. Mais il y a des exceptions avec les contrats collectifs, c'est-à-dire les contrats qui peuvent s'appliquer même à des personnes qui ne les ont pas conclus. L'exemple typique, c'est la convention collective de travail (conclue par l'employeur et les syndicats, elle s'applique même aux travailleurs non syndiqué). Il y a enfin des groupes de contrats qui sont constitués par un ensemble de contrats concurrent au même but, à la même finalité. On les appelle aussi des chaînes de contrats ou des ensembles contractuels. L'intérêt de cette qualification c'est soumettre tous ces contrats à une même réglementation.

Exemple : Un individu contracte avec un architecte, celui-ci prend un entrepreneur qui prend à son tour des ouvriers, et les ouvriers ; des manœuvres. En cas de problème de qualité, n'importe quel maillon de la chaîne peut saisir l'élément responsable même sans avoir directement contracté avec lui.

II- Le principe de l'autonomie de la volonté.

Tous les contrats, tels qu'ils soient sont imprégnés de ce principe. Il faut, par voie de conséquence, savoir ce qu'il signifie avant de se prononcer sur sa remise en cause.

A- La signification du principe de l'autonomie de la volonté.

Il s'agit d'un principe polysémique, c'est-à-dire à plusieurs sens. Il signifie d'abord la liberté de contracter ou de ne pas contracter. Ensuite la liberté de discuter tous les éléments du contrat d'en déterminer le contenu. Par ailleurs qu'en matière contractuelle, c'est la volonté et elle seule qui détermine la physionomie du contrat : les parties peuvent tout faire dès l'instant qu'elles en manifestent la volonté ; c'est elle qui règne et qui gouverne. On n'a pas besoin du législateur, la

volonté est souveraine, elle est autonome. C'est ce principe qui irradie, qui éclaire tout le droit des contrats. Mais il n'est pas absolu, c'est ce qui explique sa remise en cause.

B- La remise en cause du principe de l'autonomie.

Il y a d'abord une première limite, c'est l'ordre public : la liberté individuelle ne peut primer l'intérêt général. Par conséquent tous les contrats sont tenus de se conformer à l'ordre public.

La deuxième limite c'est que le principe de l'autonomie de la volonté présuppose que les parties au contrat sont dans une situation égalitaire, ce que dément le contrat d'adhésion. C'est pourquoi on a estimé que le législateur devait intervenir toutes les fois que le contrat se trouvait fortement déséquilibré au détriment de l'une des parties. On a pu écrire à cet égard : « Entre le fort et le faible, c'est la volonté qui opprime et c'est la loi qui libère » pour justifier l'intervention du législateur en matière contractuelle. Finalement, le principe de l'autonomie de la volonté doit être apprécié sous ce double regard : celui de la liberté dans la limite du tolérable, du permis juridiquement.

CHAPITRE III : La formation du contrat

Le contrat est un accord de volonté générateur d'obligation, créateur d'effets de droits. Mais pour que le contrat puisse produire de tels effets, encore faudrait-il qu'il remplisse certaines conditions ? Il suffit que l'une quelconque de ces conditions soit violée pour que le contrat devienne irrégulier et sanctionné en tant que tel.

I- Les conditions de formation du contrat

Tous les contrats qu'ils soient soumis à quelles conditions de fond, mais parfois il arrive que le contrat soit assujéti à une condition de forme.

A- les conditions de fond

Il y en a respectivement quatre qui sont cumulatives. Il s'agit du consentement, de la capacité, de l'objet, et de la cause.

1-Le consentement

C'est la condition fondamentale de tout contrat. Aux termes de la loi, il n'est point de contrat sans consentement valablement exprimé. L'étude du consentement renvoie à trois (03) aspects : d'abord comment il se manifeste, ensuite quels sont ses éléments, enfin quels sont les caractères que doit revêtir le consentement.

a- Les manifestations du consentement

En principe, c'est le contractant lui-même, et il doit consentir personnellement. Mais il est parfois possible de consentir pour autrui. C'est le mécanisme de la représentation en vertu duquel le représentant agit au nom et à la place du représenté de telle sorte que l'acte accompli par le représentant va produire des effets sur la tête du représenté. Le consentement peut donc ne pas être personnel. Mais pour accepter, il faut aussi être capable. La capacité, c'est l'aptitude à avoir des droits et à pouvoir les exercer. Le principe, c'est que toute personne est capable sauf si la loi en dispose autrement. Précisément la loi en dispose autrement pour les mineurs ou pour certains majeurs déclarés incapables. Le consentement susceptible de créer un contrat doit être exprimé. Il ne peut rester dans le fort intérieur de l'homme. L'expression du consentement peut être ostensible notamment par l'écrit, par la parole ou par le geste. Mais il peut aussi être tacite, implicite, c'est-à-dire déduire des circonstances, de l'attitude, du comportement des parties. La question est celle de savoir si le simple silence observé par une personne peut valoir à un consentement. Contrairement au langage courant, en droit « qui ne dit mot ne consent pas » c'est-à-dire que le silence n'a aucune valeur juridique, il ne peut être considéré comme un consentement.

Tel est le principe en la matière, mais il est assorti d'exception c'est-à-dire des hypothèses dans lesquelles le silence est considéré comme un consentement. Parmi lesquels on peut citer trois (03) :

- ❖ 1^{ère} hypothèse : d'abord lorsqu'il existait entre les parties des relations d'affaires antérieures.
- ❖ 2^{ème} hypothèse : ensuite lorsque les usages professionnels l'ont prévu.
- ❖ 3^{ème} hypothèse : enfin lorsque l'offre de contracter a été fait dans le seul intérêt du destinataire.

Sous réserve de ces trois (03) exceptions, le silence n'a aucune valeur juridique.

b- Les éléments du consentement

En réalité le consentement c'est la conjonction, c'est la rencontre entre deux éléments que sont l'offre et l'acceptation.

b-1-L'offre

C'est une déclaration unilatérale de volonté par laquelle une personne exprime son intention de conclure un contrat à des conditions déterminées. Cette offre de contracter doit être précisée, c'est-à-dire qu'elle doit comporter tous les éléments qui permettent d'identifier le contrat envisagé. L'offre doit être ferme et non équivoque. Elle peut être faite à des personnes déterminées ou adressées au public. Elle doit être assortie d'un délai exprès ou implicite de rétraction. Ce délai n'est pas expiré, le sollicitant ne peut retirer son offre. Mais en cas de décès ou d'incapacité ultérieure, l'offre devient caduque si elle n'avait pas encore été acceptée.

b-2-L'acceptation

C'est la réponse apportée à l'offre de contracter. Elle doit être identique à tous points de vue à l'offre, sinon il s'agit d'une contreproposition d'une contre-offre. L'acceptation doit par ailleurs être sans équivoque et sans réserve. Elle peut être expresse ou tacite et c'est quand l'acceptation rencontre l'offre que se conclut le contrat. En principe, cela ne pose aucune difficulté lorsque les deux (02) contractants sont l'un en face de l'autre. Le contrat se forme alors dès l'échange de consentement. La difficulté provient de ce que l'on appelle le contrat entre absent ou encore le contrat par correspondance.

- ❖ Le contrat entre absent ou encore le contrat par correspondance.

L'intérêt du contrat entre absent, c'est de déterminer quand qu'est-ce que le contrat est conclu et quel est le lieu de conclusion parce que ce lieu généralement peut avoir une influence sur le tribunal compétent.

Le problème du contrat par correspondance a suscité en droit français à la fois une controverse doctrinale et une contrariété jurisprudentielle. D'abord les thèses en présence, il y en a deux (02) qui sont opposés.

- La première thèse est la thèse de l'expédition ou de l'émission en vertu de laquelle le contrat est conclu au moment où l'acceptation aura émis son intention de la conclure.
- La deuxième est la thèse de la réception ou de l'information selon laquelle le contrat est conclu lorsque l'offrant a eu connaissance de l'acceptation. Cette controverse doctrinale a été amplifiée par des décisions jurisprudentielles contrariantes.

En effet, dans un premier temps, la jurisprudence admettait la théorie de l'émission, dans un second temps celle de la réception pour finalement donner aux juges un pouvoir souverain d'appréciation.

En droit sénégalais, la solution n'est guère satisfaisante même si elle a un support textuel, le Code des Obligations Civil et Commercial (COCC) dans son article 82. Ce texte assimile le contrat par correspondance au contrat entre personnes présentes et consacre en même temps la théorie de l'émission et celle de la réception dans ses deux alinéas. Donc ce texte consacre une fausse solution.

b-3- L'intégrité du consentement

Le consentement doit non seulement exister et être exprimé, mais il faut aussi qu'il ne soit pas altéré par un vice. Les vices qui ne peuvent entacher le consentement de l'erreur, le dol et la violence.

Il ne faut donc pas que le consentement soit donné à la suite d'une erreur, ou qu'il soit surpris par dol, ou qu'il soit extorqué par la violence.

b-3-a-L'erreur

C'est une fausse représentation de la réalité. Mais l'erreur qui peut vicier le consentement doit avoir été déterminante, c'est-à-dire que sans elle, on n'aurait pas accepté. Par ailleurs, il faut que l'erreur soit entrée dans le champ contractuel c'est-à-dire qu'elle ait pu être connue par l'autre partie.

En troisième lieu, peu importe que l'erreur soit de fait ou de droit. Mais il ne faudrait pas qu'il s'agisse d'une erreur excusable qui ne peut commettre que par un majeur qui a l'âge d'un enfant.

b-3-b- Le dol

Ce sont des manœuvres, des artifices et mises en scène pour amener le contractant à consentir. Donc avec le dol, on a été trompé contrairement à l'erreur où on s'est trompé. Dans le dol il existe deux éléments :

- ✓ Un élément matériel, qui fait allusion aux manœuvres utilisées
- ✓ Un élément intentionnel ou psychologique, celui de l'intention de tromper.

Mais aujourd'hui on considère que le mensonge peut être constitutif de dol comme le simple silence gardé sur un élément du contrat qui aurait pu influencer sur le consentement. C'est ce que l'on appelle le silence dolosif ou la réticence dolosive. Il faut cependant que le dol soit déterminant c'est-à-dire qu'il pousse la personne à consentir si tel est le cas, le consentement est vicié pour dol.

b-3-c-La violence

C'est la contrainte exercée sur une personne pour l'amener à accepter malgré elle. Il peut être d'une menace physique ou morale. Il faut que cette violence ait été déterminante, mais il ne faut pas qu'il s'agisse d'une violence légitime comme la menace d'exercer un droit ou la simple crainte révérencielle.

2- L'objet et la cause

a- L'objet

L'objet c'est ce sur quoi porte le contrat. Il doit d'abord exister même s'il est possible de faire un contrat sur une chose future. L'objet doit en outre être déterminé ou indéterminable dans sa qualité et dans sa quantité. Il doit aussi être possible, être licite et il ne doit pas être contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs. Il faut se poser une difficulté qui est relative à la lésion. C'est-à-dire le déséquilibre qui peut exister entre les prestations des parties. Mais sur ce point, il y a une solution de principe : c'est que « la lésion en elle lorsque la loi le prévoit, notamment en matière d'incapacité ou de partage. »

b-La cause

La cause, c'est le pourquoi du contrat. C'est le motif qui a déterminé les parties à contracter. Cette cause, doit aussi exister, mais elle n'a pas besoin d'être révélée. Il appartient à celui qui conteste son existence d'en apporter la preuve parce qu'il existe ce que l'on appelle la « catégorie des actes abstraits ».

En conclusion, tous les contrats tels qu'ils soient, sont tenus à se conformer à ces quatre (04) conditions de fond, mais parfois, il arrive aussi que le contrat soit soumis à un certains formalisme.

B- Le formalisme contractuel

En principe, le contrat, pour être valable, n'a pas besoin de respecter une certaine formalité. C'est le principe du consensualisme. L'exception c'est que certains contrats doivent nécessairement observer une certaine forme en l'absence de laquelle le contrat est nul. C'est le formalisme de validité par opposition au formalisme d'efficacité.

1-Le formalisme d'efficacité

C'est un formalisme qui est exigé mais dont l'irrespect n'a pas d'incidence sur la validité du contrat, mais plutôt sur son efficacité. Il y a trois (03) séries de formalisme qui vont dans ce sens. La première est celle du formalisme probatoire c'est-à-dire le formalisme preuve.

Exemple : Tout contrat dont l'objet est égal ou supérieur à 20 000 ^F doit être constaté par écrit. La deuxième série c'est le formalisme de publicité dont la finalité est d'informer les tiers pour rendre opposable le contrat.

Exemple : L'inscription de l'hypothèque. La troisième série est le formalisme d'enregistrement qui est une finalité qui permet de « donner date certain » à un acte sous seing privé.

2-Le formalisme de validité

C'est un formalisme exigé à peine de nullité du contrat c'est-à-dire qu'en son absence, le contrat n'existe pas juridiquement. Donc c'est une cinquième condition de validité du contrat. On dit que la formalité est requise à titre de validité et c'est en cela qu'elle constitue une exception au principe du consensualisme exception au principe du consensualisme. En somme, le contrat est un accord de volonté générateur d'obligation s'il remplit les conditions définies par la loi. A défaut, il est irrégulier et est sanctionné en tant que tel.

II- Sanction du contrat irrégulier

Lorsque l'une des conditions sous énumérés n'a pas été respectée, le contrat n'est pas valable. Il est sanctionné par la nullité qui est une sanction radiale en ce sens que le contrat est anéanti comme s'il n'avait jamais existé. C'est le principe de la rétroactivité. Mais au préalable, faudrait-il mettre en œuvre la nullité ?

A- La mise en œuvre de la nullité

Il faudrait distinguer selon que la nullité est absolue ou relative.

La nullité est dite absolue lorsque la condition violée au moment de la formation du contrat avait pour but de protéger l'intérêt général.

Exemple : absence totale de consentement ou objet illicite. En revanche, la nullité est relative lorsque la règle violée au moment de la formation pour finalité de protéger un intérêt privé, un intérêt particulier.

Exemple : L'incapacité ou le vice du consentement.

Lorsqu'il s'agit d'une nullité absolue, toute personne intéressée peut demander l'annulation du contrat y compris le ministère public et le juge peut soulever d'office de nullité même si elle n'a pas demandée. Par contre, la nullité relative ne peut être invoquée que par la personne que la règle violée avait pour but de protéger. Mais l'exercice de l'action en nullité peut rencontrer des obstacles. Il y en a deux (02) :

C'est d'abord la prescription c'est-à-dire l'écoulement d'un délai, d'un temps au-delà duquel il n'est plus possible d'agir en nullité. Ce délai est de deux (02) ans pour la nullité relative et il commence à couvrir à partir de la cessation du vice ou à partir de sa découverte. Par contre lorsqu'il s'agit d'une nullité absolue, le délai de prescription est de dix (10) ans et il commence à couvrir à partir de la date de conclusion du contrat.

C'est ensuite la confirmation mais elle ne concerne que la nullité relative. C'est le fait pour une personne qui avait le droit d'agir en nullité d'y renoncer expressément. En cas de confirmation, le contrat irrégulier est censé être valide dès le début, dès sa conclusion parce que la confirmation rétroagit.

B- Les effets de la nullité

C'est l'anéantissement total au courant comme s'il n'avait jamais existé. Si le contrat n'avait pas encore été exécuté, il ne le sera jamais plus et s'il y avait déjà d'exécution les parties sont tenues de restituer ce qu'elles ont reçu.

C'est ce que l'on appelle l'effet rétroactif de la nullité. Les parties doivent être mises dans l'état où elles se trouvaient avant la conclusion de leur contrat irrégulier. Mais la restitution n'est pas absolue. Parfois elle est atténuée ou elle est écartée. C'est notamment le cas lorsque la nullité est prononcée pour incapacité parce que la loi décide que l'incapable n'est tenu à restituer que dans la limite de son enrichissement. C'est aussi le cas lorsque la nullité a été prononcée pour immoralité du contrat. Dans ce cas en effet, on applique la règle selon laquelle « Nul ne peut prévaloir de sa turpitude ». En d'autres termes, on ne peut pas invoquer sa propre immoralité pour obtenir une restitution. Finalement, il faut retenir que le contrat nul est anéanti et entraîne des effets rétroactifs à moins que cette rétroactivité ne soit tempérée, qu'elle ne soit atténuée ou écartée. Mais si le contrat est valable à partir de ce moment, il va développer ses effets.

CHAPITRE IV : Les effets du contrat

Lorsque le contrat est régulièrement formé, il doit être exécuté par les parties. Mais on doit aussi envisager la situation des tiers par rapport au contrat.

I- L'exécution du contrat par les parties

Les parties à un contrat régulièrement formé sont tenues d'exécuter leurs engagements. C'est le principe de la force obligatoire du contrat. Mais l'exécution peut être assortie de certaines modalités.

A- la force obligatoire du contrat

Elle trouve son siège dans l'article 96 du COCC aux termes duquel « le contrat légalement formé crée entre les parties un lieu irrévocable ». Cela signifie plusieurs choses :

En premier lieu, cela dit que les parties sont tenues de respecter leurs engagements jusqu'à leur terme. Aucune d'elle ne peut rompre le contrat ou le modifier de façon unilatérale. « *Ce que la volonté commune a fait, seule la volonté commune peut le défaire* ».

Mais il y a des atténuations à ce principe de la force obligatoire du contrat qu'il y a des hypothèses dans lesquelles le contrat peut être rompu de façon unilatérale. C'est notamment le cas dans les contrats qui sont marqués par la confiance, des contrats qui sont conclus en considération de la personne du contractant.

La deuxième exception c'est dans les contrats à durée indéterminée parce qu'on permet à chaque partie dans ce cas de pouvoir y mettre fin de façon unilatérale. C'est ce que l'on appelle le droit de résiliation unilatérale parce que le droit reprouve, interdit que l'on puisse s'engager à vie, à perpétuité, cela étant contraire à la liberté individuelle.

En dehors de ces deux hypothèses, le contrat légalement formé est « la loi des parties » qui sont tenues de respecter leurs engagements jusqu'au bout. Mais encore faudrait-il savoir qui est partie soumise à la force obligatoire du contrat. Il y a plusieurs catégories de parties au contrat. Il y a d'abord les personnes qui, de certaines modalités. Elles-mêmes ont conclu le contrat en leur nom et pour leur compte. Il existe ensuite les personnes qui se sont fait représenter parce que le représentant agit au nom et pour le compte du représenté. C'est à l'égard de tous ces gens-là que le contrat crée un lieu irrévocable. Mais l'exécution du contrat peut être assortie

B- Les modalités d'exécution du contrat le terme et la condition.

En principe, le contrat doit être immédiatement exécuté lorsqu'il est simple. Le terme et la condition donnent l'exécution à une autre physionomie.

a- Le terme

Le terme peut être défini comme un événement futur mais de réalisation certaine dont on fait dépendre l'exigibilité ou l'extinction de l'obligation. Dans le premier cas, on parle de terme suspensif, c'est quand l'exécution du contrat avait été retardée jusqu'à l'arrivée de l'échéance.

Quant au terme extensif, c'est lorsque son arrivée, sa réalisation éteint l'obligation.

Généralement, le terme est donné dans l'intérêt du débiteur. Par conséquent, ce dernier peut y renoncer. Mais, si par erreur il lui arrive de payer avant l'échéance, il ne peut réclamer restitution. Parfois, il arrive aussi que le débiteur soit déchu du terme : la déchéance étant une sanction qui se traduit ici par le fait que l'obligation va être immédiatement exigible.

Le terme peut être conventionnel, légal ou judiciaire. Il peut être aussi certain ou incertain. Le terme est dit certain lorsque la date de survenance est connue dès la conclusion du contrat.

En revanche, il y a un terme incertain lorsqu'on ne sait pas au moment de la naissance de l'obligation quand est-ce que le terme va arriver. Quant aux effets du terme, s'il s'agit d'un terme extinctif, le contrat s'exécute de façon pure et simple, mais à la l'échéance convenue il cesse de produire effets. Lorsqu'il s'agit d'un terme suspensif, le créancier ne peut réclamer l'exécution avant l'échéance, mais il peut prendre des mesures conservatoires pour préserver sa créance qui existe déjà mais elle n'est pas encore exigible.

b-La condition

C'est un événement futur mais de réalisation incertaine dont on fait dépendre la naissance ou la disparition de l'obligation. Dans le premier cas, on parle de condition suspensive c'est quand le droit ne sait rétroactivement que si l'événement se produit.

Dans le second cas, on parle de condition résolutoire, c'est le maintien de l'obligation qui est conditionnel, c'est-à-dire que la survie de l'obligation dépend d'un événement dont la réalisation est incertaine. Au-delà de ces questions terminologiques, la validité de la condition est subordonnée à deux exigences : La première renvoie au caractère extérieur par rapport à la volonté des parties, c'est-à-dire que la condition sera valable selon qu'elle est ou non dépendante de la volonté des parties. A cet égard, on distingue entre plusieurs variétés de conditions :

- Il y a d'abord la condition casuelle qui dépend du hasard et elle est valable.
- Ensuite la condition mixte, c'est celle qui dépend de la volonté de l'un des contractants et d'un tiers.
- Lorsque la condition dépend de la volonté exclusive de la personne qui s'engage, on parle de condition purement potestative qui n'est pas valable.

- A côté, il y a la condition simplement potestative qui est valable. C'est celle qui dépend de la volonté de l'une des parties et qui s'exprime par l'accomplissement d'un acte ou d'un fait déterminé.

La deuxième relative à la validité de la condition tient à sa condition possibilité matérielle ou juridique. C'est pourquoi la condition impossible, immorale ou illicite est nulle.

En ce qui concerne les effets de la condition, lorsqu'il y a condition résolutoire, l'obligation doit être exécutée comme s'il s'agissait d'une obligation pure et simple.

En conclusion, le contrat légalement formé doit être exécuté par les parties conformément au principe de la force obligatoire du contrat sous réserve des modalités d'exécutions dont le contrat peut être assorti. Il y a lieu ensuite de se poser la question de savoir quelle est la situation des tiers par rapport au contrat.

II- Les tiers et le contrat

Le contrat ne laisse pas insensible les tiers qui sont soumis à un principe inverse, le principe de la relativité des conventions ou l'effet relatif du contrat. Mais ce principe connaît des exceptions.

A- Le principe de la relativité de convention ou l'effet relatif du contrat.

On appelle effet relatif du contrat le fait qu'un tiers ne puisse devenir ni créancier, ni débiteur en vertu du contrat qu'il n'a pas conclu. Mais cela signifie aussi que le contrat est opposable aux tiers et par les tiers.

D'abord le contrat est opposable aux tiers dans la mesure où même les tiers sont tenus de respecter l'existence d'un contrat auquel ils n'ont pas participé parce que le contrat en tant que tel constitue une situation de fait obligatoire que tout le monde est tenu de respecter au risque de voir sa responsabilité engagé.

Il y a ensuite l'opposabilité du contrat par les tiers. Dans ce cas, ce sont les tiers qui invoquent l'existence d'un contrat pour en tirer profit.

Il faut maintenant identifier qui sont les tiers soumis au principe de la relativité des conventions.

Il y a d'abord ceux que l'on appelle les tiers absolus. Ce sont les personnes qui sont totalement étrangères au contrat et que le contrat laisse totalement indifférentes. C'est à l'égard de ces tiers absolus que le principe de la relativité des conventions joue en plein

temps, c'est-à-dire qu'un tiers absolu ne peut être ni créancier ni débiteur en vertu d'un contrat qu'il n'a pas conclu.

B- Les exceptions au principe de la relativité des conventions

En réalité, il n'y a qu'une seule exception : c'est la stimulation pour autrui parce que la promesse de porte-fort est une fausse exception.

1- La fausse exception : la promesse de porte-fort

C'est une convention par laquelle une personne, le porte-fort s'engage auprès de son contractant qu'un tiers ratifiera le contrat. Il y a deux hypothèses :

1^{ère} hypothèse : Le tiers ratifie le contrat : il n'est plus alors tiers, il devient partie.

2^{ème} hypothèse : Le tiers refuse de ratifier le contrat : il demeure tiers et seul le porte-fort reste engagé vis-à-vis de son contractant.

Quel que soit l'aspect sous lequel on l'étudie dans ses deux formes, la promesse de porte-fort ne constitue en aucune façon une exception à la relativité des conventions ce qui n'est pas le cas de la stimulation pour autrui.

2- La vraie exception au principe : la stimulation pour autrui

La stimulation pour autrui est une convention par laquelle une personne, le promettant s'engage auprès de son contractant d'exécuter une prestation déterminée au profit d'un tiers qu'on appelle tiers bénéficiaire. A partir de la conclusion du contrat, le tiers bénéficiaire devient le créancier direct du promettant. Son droit naît du contrat et ce droit devient irrévocable dès l'instant qu'il n'a pas accepté, le stimulant peut évoquer la stimulation et désigner un autre tiers bénéficiaire le cas échéant. Les droits du tiers bénéficiaire sont censés lui appartenir dès l'origine. Par voie de conséquence, ni les héritiers, ni les créanciers du stimulant ne peuvent avoir de prétention sur les droits du tiers bénéficiaire. Et il n'est pas nécessaire que ce tiers bénéficiaire existe au moment de la conclusion du contrat. Mais le promettant peut opposer au stimulant. Enfin, il faut souligner que la stimulation pour autrui est une convention. En tout que telle, elle doit respecter toutes les conditions de validité des contrats. Sous réserve de cette précision, il reste que le tiers bénéficiaire est devenu créancier du promettant alors qu'il n'a pas conclu de contrat. C'est en cela que la stimulation pour autrui constitue la seule exception à la relativité des conventions.

En conclusion, la stimulation pour autrui constitue donc l'exception en ce sens où un créancier devient créancier tout en conservant sa qualité de tiers, ce qui n'est pas conforme à la relativité des conventions.

CHAPITRE V : Les difficultés d'exécutions et d'inexécution du contrat.

Les effets normaux d'un contrat c'est de pouvoir exécuter. Mais il peut arriver que l'exécution du contrat rencontre, certains obstacles. Il peut aussi arriver que le contrat formé ne soit pas exécuté du tout. La question est alors de savoir quelle est la réaction du droit vis-à-vis de ces situations anormales ? Les réponses apportées par le droit varient selon la nature de la difficulté ou de la cause d'inexécution du contrat.

I- Les difficultés d'exécution du contrat

L'exécution du contrat peut rencontrer deux séries de difficultés contingentes. Certaines de ces difficultés sont d'ordre intellectuel, d'autres sont une connotation matérielle, économique.

A- Les difficultés d'interprétation du contrat

Il arrive que l'exécution du contrat soit paralysée parce que les parties ne s'entendent pas sur le contenu de leur accord. C'est parce que chacune d'elles a une compréhension différente de celle de l'autre sur les clauses contractuelles. Donc les parties ne s'entendent pas sur ce que le contrat veut dire. Comment alors sortir de cette situation.

Il faut interpréter le contrat, et l'organe qui est habilité à le faire, c'est le juge, mais il n'a pas une liberté absolue dans sa mission d'interprétation. En effet, la loi a mis à sa disposition des méthodes d'interprétation.

- La première méthode consiste pour le juge à rechercher quelle est la commune intention des parties.

Pour se faire, le juge doit essayer de découvrir quel est l'esprit du contrat pour ce que sa lettre fait défaut est équivoque.

- La deuxième méthode, c'est celle par laquelle le juge doit s'appuyer sur l'équité, la bonne foi et les usages pour savoir ce que le contrat veut dire. Lorsqu'une de ces deux méthodes n'est opérationnelle, alors le juge va interpréter le contrat en faveur du débiteur. C'est parce que le droit considère qu'il appartient au créancier de veiller à ses intérêts. Si le contrat est ambigu, c'est le créancier qui n'a pas été vigilant. Il doit supporter les risques de cette négligence. L'ambiguïté du contrat du contrat profite donc au débiteur, si les méthodes objectives et subjectives ne permettent pas d'interpréter le contrat.

B- Les difficultés d'ordre économique : la théorie de l'imprévision

Le problème résulte du schéma suivant : après la conclusion régulière du contrat, des circonstances imprévues surviennent avant l'exécution et rendent cette exécution trop pénible

pour l'une des parties. En cas d'absence d'accord entre les parties le juge ne pouvait pas rééquilibrer le contrat par souci d'équité, en tenant compte de ces circonstances imprévues.

Dans ce cas, le droit civil a une solution qui ne s'est pas démentie depuis longtemps. C'est que « le juge ne peut modifier un contrat légalement formé quel que soit les circonstances économiques qui surviennent » parce que selon la jurisprudence : « quoi qu'équitable que puisse être sa décision, il n'appartient pas au juge de modifier un contrat légalement formé pour tenir compte des circonstances de lieu et de temps ». Donc le droit civil rejette la théorie de l'impression contrairement au droit administratif. Pour contourner la rigueur d'une telle solution, les parties ont intérêt à s'insérer dans leur contrat des clauses de renégociations, ou encore des clauses d'indexation. La clause d'indexation, c'est celle par laquelle les parties font dépendre le montant de la somme à payer par référence à un indice qu'elles auront librement choisi. Mais, il faudra que cet indice soit en rapport avec l'objet du contrat ou l'activité de l'une des parties.

II - L'inexécution du contrat

Lorsque le contrat n'est pas exécuté, c'est qu'il y a atteinte à sa force obligatoire. Il faut donc distinguer selon que l'inexécution du contrat est consécutive à un cas de force majeure ou selon que l'inexécution est imputable à l'une des parties.

A - L'inexécution du contrat relative à un cas de force majeure ; la théorie du risque

L'hypothèse, ici, c'est celle dans laquelle le contrat ne peut plus être exécuté, parce qu'un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable a empêché cette exécution qui devient impossible, au moins pour l'une des parties.

En effet, si le contrat contient une obligation de faire les risques de l'inexécution sont supportés par le débiteur de l'obligation inexécutée. Et le contrat est résolu en vertu de la théorie des risques. Par contre si le contrat contient une obligation de transférer la propriété d'une chose, c'est-à-dire l'obligation de donner, les risques sont alors supportés par le propriétaire de la chose. Et le contrat est résolu au cas échéant.

B- L'inexécution du contrat imputable à l'une des parties

Lorsque le contrat n'a pas été exécuté par l'une des parties, il y a atteinte volontaire à la force obligatoire du contrat.

L'autre partie refuse de s'exécuter tant que son contractant ne s'est pas exécuté. Mais cela n'est possible que dans les contrats synallagmatiques parce que l'on sait que ce genre de

contrats, l'obligation de chaque partie est dépendante de celle de l'autre. Ce sont des obligations réciproques. L'exception d'inexécution est une forme de justice privée parce qu'il n'est pas besoin de saisir le juge. Mais c'est une situation qui ne peut être que provisoire et qui entraîne la paralysie de l'exécution du contrat.

Deuxième Partie :
METHODOLOGIE

I-Population étudiée

La population ciblée représente un ensemble d'acteur comprenant les lutteurs en activité, les promoteurs, les managers et du CNG. Ces personnes participent à la bonne gestion et au bon déroulement de la lutte traditionnelle avec frappe et surtout en ce qui concerne les contrats dans cette discipline.

Notre échantillon est de quinze (15) sujets composés :

- De lutteurs en activités (10)
- De promoteurs (02)
- De managers (02)
- Du CNG (01)

Pour chaque cas, nous avons posé les mêmes questions concernant le contrat dans la lutte avec frappe. Le champ et l'espace auxquels nous faisons référence nous étant connu, nous avons jugé nécessaire de nous déplacer sur les écuries et écoles de lutte, les maisons afin de nous imprégner et d'étudier le plus objectivement possible sur le contexte social dans lequel s'inscrit l'activité de la lutte et ceci dans le but de comprendre les problèmes les contentieux sur les contrats. De plus, les faibles moyens dont nous déposons nous ont fait comprendre que la construction de l'outil méthodologique que nous allons utiliser à défaut d'être conditionnel devrait être objectif et facile d'utilisation sur le terrain pour être le plus efficace et possible.

II- Le choix d'une méthode

Traditionnellement, deux méthodes peuvent être distinguées :

- La méthode quantitative qui repose généralement sur questionnaire ou un sondage d'opinions pour déboucher sur une méthode statistique.
- La méthode qualitative utilisant l'entretien et l'observation.

Nous avons choisi en rapport avec la problématique énoncée, de construire notre outil méthodologique de manière à obtenir des indicateurs et des résultats d'ordre qualitatif.

Nous sommes efforcés par des techniques employées, d'objectiver notre demande confrontant nos informations à celle de cette population ciblée à savoir : les lutteurs en activités, les promoteurs, les managers et le CNG, afin de retenir que ce qui est pertinent dans le cadre qui délimite notre étude.

III- Les entretiens

L'orientation de l'étude nous a donc amené à choisir l'entretien direct. Il s'est avéré, au cours des rencontres, que l'entretien direct s'est transformé en entretien libre, ou fusait une quantité d'information.

Dans le cadre de notre étude, pour mieux faciliter l'accès à l'information, nous avons conçu un questionnaire d'entretien, confère annexe.

Nous avons cherché à trouver le maximum de questions à poser sur le thème concernant notre objet d'étude.

Durant l'entretien, nous nous sommes efforcés d'orienter la discussion afin d'obtenir des informations pouvant s'intégrer dans mon analyse.

Ainsi les entretiens ont eu pour fonction principale d'apporter des informations de compréhensions des contrats dans cette discipline qu'est la lutte avec frappe.

L'entretien fut un élément essentiel de notre méthodologie.

IV-Traitement du contenu

Pour mieux utiliser les données, nous avons fait une retranscription intégrale de tous les entretiens en français. Les entretiens dans leur majorité, ont pu être pris en compte. Les informations recueillies nous ont permis de mener bien notre étude.

Nous avons choisi d'établir un traitement global de ces informations. Nous ne présentons pas une analyse complète de tous ces éléments, mais plutôt une description d'élément significatif choisi le plus objectivement possible, qui nous permettrons de comprendre dans la limite de la problématique de notre thème.

VI- Etudes de documents

A notre connaissance les ouvrages traitant de la lutte traditionnelle sénégalaise et plus particulièrement les contrats dans lutte traditionnelle avec frappe sont inexistantes.

Ainsi pour aborder ce thème nous nous sommes donc essentiellement appuyés sur des informations à travers les journaux, des ouvrages traitant le droit des contrats, des obligations à la faculté de droit, à la bibliothèque centrale et des ouvrages sur le droit du sport à la bibliothèque de l'INSEPS.

Cependant nous avons pu obtenir quelque contrat et des documents que le CNG a bien voulu mettre à notre disposition.

V- Difficultés

Nous avons été confrontés à beaucoup de difficultés liées dans un premier temps à des dispositions ou plus exactement des indispositions pratiques, à la fixation des rendez-vous avec les lutteurs, les managers, les promoteurs et le CNG. Certains lutteurs qui étaient sous contrats ont refusé catégoriquement de nous rencontrer. Leurs lieux d'entraînement étaient strictement gardés et l'accès refusé au public. Leur entourage pose aussi problème car il exige des informations telles que l'identité de l'enquêteur ou bien l'autorisation qui lui a été fournie. Nous sommes obligés de les trouver dans leur maison, leur bureau, les écuries ou écoles. Ils nous confondent avec les journalistes. A défaut de cela, il faut avoir un relationnel très important pour arriver à pénétrer ce milieu fermé.

Nous avons constaté que le milieu de la lutte est tel un « bunker » où on tient compte de tous les aspects avant d'autoriser une quelconque personne à y pénétrer. Le caractère superstitieux de la lutte fait que la méfiance est toujours de mise. Il faut aussi noter une réticence sur certaines questions, notamment celles concernant au contrat de sponsoring. Les lutteurs, les promoteurs, les managers et le CNG sont très réservés sur ce plan et ont tendance à faire des détours pour donner leurs réponses.

On remarque également que les lutteurs qui sont au sommet de leur carrière sont plus difficiles à aborder que les jeunes, mais aussi ceux qui s'approchent de leur fin de carrière sont plus disposés à s'exprimer plus profondément sur ce sujet.

Enfin notons que notre population plus particulièrement les promoteurs certains lutteurs et le CNG ne sont pas facile à joindre au téléphone, ce qui les rend parfois difficiles d'accès.

Troisième partie :
Présentation et Commentaire
des résultats obtenus

I- Présentation des résultats de l'étude

1-Présentation de l'avis du CNG

Le CNG (Comité National de Gestion) de la lutte a été créé le 24 Mars 1994 par arrêté ministériel (en la personne du Ministre de la Jeunesse et des sports M. Ousmane PAYE) pour un mandat renouvelable tous les deux(2) ans.

(NB : Il faut noter que le bureau n'a jamais été réélu depuis sa création car selon le Directeur administratif, le Ministre leur fait confiance parce qu'ils font un excellent travail.)

En effet, il nous fait savoir qu'en ce qui concerne la procédure de négociation des contrats pour les combats de lutte se fait entre le promoteur et le manager du lutteur, mais le promoteur peut aussi discuter avec le lutteur. Ce dernier préfère laisser ce sort à son manager.

Les différents combats sont montés à base de contrat en présence du directeur administratif du CNG. Mais il existe trois types de documents :

- le contrat de concession qui lie le CNG et le promoteur. Ce contrat justifie que le promoteur veut organiser un combat de lutte.
- avenant au contrat de lutte avec frappe, il lie le CNG, le promoteur et les deux managers. Ce document est signé pour l'autorisation de l'occupation du lieu public comme les stades
- le contrat de lutte avec frappe qui lie le promoteur et le manager du lutteur.

Il est chargé de rédiger le contrat, le CNG est considéré comme le seul témoin valable à la signature du contrat car sa signature figure dans le contrat qui lie le promoteur et le manager du lutteur. Ce contrat de durée déterminée commence le jour de la signature du combat et se termine après le combat.

Il arrive que le jour du combat un lutteur se blesse avant le coup d'envoi de l'arbitre. De ce fait le combat peut être reporté à trois mois le temps que le lutteur blessé se soigne. Après les trois s'il n'est pas guéri l'autre peut contracter un autre contrat, mais il doit un combat au promoteur. Pour ce qui est du cas du lutteur qui est blessé lors d'un échauffement c'est toujours avant le coup d'envoi donc un cas de force majeure nous allons appliquer ce qui est dans le contrat.

La signature au combat liant le lutteur au manager suscite des problèmes. Ces problèmes sont allés au-delà du CNG c'est-à-dire au tribunal. Le CNG indique que ce contrat n'a pas été signé devant son directeur administratif ou un de ces membres comme ce fut les autres cas donc il ne peut pas se prononcer.

En effet, il indique que tous les contrats ne passent pas au niveau du CNG. Seul le contrat de lutte doit passer et valider par le CNG. Le contrat de sponsor est négocié à l'extérieur et le CNG ne peut pas se prononcer pour le moment.

2-Présentation de l'avis des promoteurs

Les promoteurs sont des entreprises privées qui se sont engagées dans la lutte pour mieux la valoriser : ils sont agréés par le CNG avec une licence de 300 000f cfa renouvelable chaque année. Aussi, il faut noter que les conditions d'éligibilité son démocratique. Toute personne qui veut investir dans la lutte ne peut le faire ; il suffit d'être en règle.

En tant qu'entreprises, les promoteurs sont soumis aux lois et aux règles applicables au commerce.

En effet, le contrat qui lie le promoteur au lutteur se négocie par biais des amateurs. Le promoteur tient compte du publique le jour de son combat. Le public est considéré comme un facteur de développement surtout la billetterie. De ce fait, il cherche à mettre sur scène deux lutteurs très célèbres pour attirer le public. En ce qui concerne la négociation, le promoteur peut aller vers le lutteur parce que c'est lui qui va lutter comme vers son manager. Mais il existe une forme de corruption c'est-à-dire il y a des promoteurs qui donnent de l'argent aux lutteurs pour les conserver donc ce n'est pas facile de monter un combat. En définitive les lutteurs préfèrent laisser ce sort à leur manager.

Les différents combats sont montés à base de contrat après la négociation en présence du directeur administratif du CNG. Ce contrat est de durée déterminée validé par la signature et le consentement du manager, du promoteur et du directeur. Le CNG est chargé de rédiger le contrat et considéré comme le seul témoin valable à la signature. Ce contrat commence le jour de la signature et termine après le combat et le manager attend deux jours pour récupérer le reliquat au CNG.

Cependant, il arrive qu'un lutteur se blesse avant le cou d'envoie de l'arbitre. De ce fait le combat est renvoyé à trois mois après le temps qu'il se soigne. Donc au-delà des trois mois s'il n'est guéri l'autre peut contracter un autre contrat, mais il doit un combat au promoteur. En revanche si le lutteur est blessé au cour du combat et il ne peut plus lutter, l'arbitre peut arrêter le combat et donner la victoire à l'autre par décision médicale. Mais pour le cas passé ou le lutteur est blessé lors d'un échauffement, le lutteur est blessé avant que l'arbitre les appels donc ils n'ont pas rempli le contrat et il faut le renvoyé.

La signature du contrat liant le lutteur au promoteur suscite des problèmes. Ces problèmes sont allés au-delà du CNG. C'est la course au combat qui est à l'origine. Le conflit entre lutteur et promoteur émane par un non-respect des règles du CNG. Ce contrat n'a pas été signé devant le Directeur Administratif ni un membre du CNG. Mais aussi le problème émane du lutteur car il sait qu'il n'a pas le droit de signer deux contrats à la fois et de plus hors CNG. Les promoteurs de leur part cherchent toujours à piéger les lutteurs car il existe beaucoup de contrats signés hors CNG, c'est le seul qui est dévoilé. Mais le CNG ne peut pas régler ce contentieux car il n'est impliqué donc il n'a pas de position, il faut aller voir les instances compétentes.

En outre, tous les contrats ne passent pas au niveau du CNG. Seul le contrat du combat c'est-à-dire qui lie le lutteur au promoteur doit passer et valider par le CNG. Le contrat de sponsor se négocie entre le lutteur ou son manager et le promoteur à l'extérieur. Les promoteurs en tant qu'entreprises ont compris l'importance du sponsoring dans leurs stratégies de communication. C'est pourquoi, beaucoup d'entre eux s'intéressent au sponsoring. Le sponsor préfère la lutte parce qu'elle est devenue le sport populaire des sénégalais qui bénéficie d'une très forte médiatisation. Elle est devenue un sport mobilisateur et fédérateur qui leur permet d'être plus proche de leurs clients et de partager des valeurs communes. Donc les promoteurs pour satisfaire leurs besoins retournent vers les sponsors car le sponsoring représente 90% du budget global d'organisation. En définitive ce contrat n'est pas signé au CNG, d'habitude dans les bureaux des promoteurs.

3-Présentation de l'avis des lutteurs et des managers

Les lutteurs sont devenus des idoles, des références pour tout un peuple qui s'adonne à la pratique de la lutte. Celle-ci nourrit du monde ce que fait d'elle un facteur de développement.

Lors de notre entretien, ils nous ont fait savoir que la procédure de négociation des combats de lutte se fait légalement entre le manager et le promoteur, mais aussi ce dernier peut appeler le lutteur pour discuter de l'adversaire. Ils soutiennent qu'il y a des lutteurs qui vont à la recherche de leur combat au près des promoteurs. Mais en définitive, ils préfèrent laisser ce sort à leur manager car c'est lui qui signe le contrat.

En effet, après la négociation, les managers et les promoteurs passent devant le directeur administratif du CNG pour parapher le contrat. Ce contrat de durée déterminée est validé par des signatures et le consentement du lutteur, du promoteur et du directeur. Ce dernier est chargé de rédiger le contrat et considéré comme le seul témoin valable à la signature. Le

contrat commence depuis le jour de la signature du combat et termine après le combat, et le manager peut attendre deux jours après le combat pour récupérer le reliquat.

Il arrive que le contrat ne soit pas respecté suite à un cas de force majeure, c'est-à-dire, une blessure lors d'un échauffement. Ils soutiennent que le lutteur est blessé au stade ni quelque jour avant le combat. Ils disent que les ont respecté ce qui est dit dans le contrat c'est-à-dire venir à l'heure demandé, les face-à-face, le sponsor etc. Ils soutiennent la décision des arbitres. Donc, ils ont rempli le contrat et il faut leur donner le restant de leur argent.

La signature au combat liant lutteur et promoteur suscite des problèmes. Ces problèmes sont allés jusqu'au-delà du CNG c'est-à-dire au tribunal. Ils soutiennent que ce phénomène peut être expliqué par la course au combat et la corruption fait par les promoteurs. Ces derniers n'hésitent pas de corrompre les lutteurs et les managers pour leur faire signer des contrats. Il arrive même qu'ils leur donnent des sommes d'argent pour uniquement les conserver. Donc en ce qui concerne le conflit entre un promoteur et un lutteur ou le contentieux est tombé au tribunal peut être expliqué par ce phénomène ci-dessus. Lors des entretiens, ils disent que le contrat n'a pas été signé par le manager du lutteur ni dans les locaux du CNG. Les problèmes liés au contrat non validé la décision incombe au CNG. Ils donnent la responsabilité au CNG de régler ce genre de problème en respectant la loi régissant le contrat.

Cependant, ils nous font savoir que tous les contrats ne passent pas au niveau du CNG. Seul le contrat du combat et de concession qui doivent passer et valider par le CNG. En revanche, le sponsor ne passe au CNG est négocié à l'extérieur. C'est un phénomène qui se passe entre le manager du lutteur, le promoteur et le sponsor car il y a une somme importante que le sponsor éjecte dans la lutte. La flambé des cachets que les lutteurs et les managers expliquent par l'apport des sponsors a fait l'objet d'une remarque de la part des promoteurs qui soutiennent aussi que le succès de la lutte résulte du sponsoring qui fait la promotion de la discipline. Ils remarquent qu'aujourd'hui beaucoup de jeunes vivent au dépend de la lutte et c'est grâce au soutien des sponsors.

II-Commentaire des résultats obtenus

Notre population cible estimée à un nombre de quinze (15) sujets est composée de lutteurs en activité, de managers, de promoteurs et du CNG (Comité National de Gestion de la lutte). Ces acteurs participent au développement de la lutte traditionnelle avec frappe au Sénégal. Cette pratique culturelle a comme finalité : l'honneur, la justice, l'amour du prochain et le respect des coutumes ancestrales.

➤ Sur le plan de la procédure de négociation des combats

Pour la procédure de négociation des combats, nous avons remarqué qu'elle se fait entre le promoteur et le manager du lutteur. Cette négociation permet de mettre sur scène deux (2) lutteurs très célèbres pour attirer le public, car le promoteur tient en compte le public. Dés fois, c'est les amateurs qui influencent le promoteur.

Nos résultats montrent néanmoins que les promoteurs ont tendance à écarter les managers pour aller directement vers le lutteur. Ils veulent à chaque fois tromper la vigilance des lutteurs en leur donnant des sommes d'argent. Les promoteurs ne respectent pas les normes de la procédure de négociation des combats. Ils font la course au combat, c'est-à-dire, empêché aux autres de prendre les combats les plus spectaculaires.

Mais les lutteurs préfèrent laisser ce sort à leur manager. Ce dernier a le droit de rendre compte à son lutteur et le staff. En définitive, c'est le manager qui signe le contrat, car il est reconnu par le CNG à travers sa licence délivré par cette structure.

➤ Le type de contrat

A propos des contrats signés pour les combats, nous avons constaté qu'il existe trois(3) documents : le contrat de concession, l'avenant au contrat et le contrat de lutte avec frappe (cf. annexe).

En outre, le contrat de concession est un contrat qui lie le promoteur et le CNG. C'est ce contrat que le promoteur signe au CNG pour justifier qu'il veut monter un combat. Donc, ce contrat ne concerne pas le lutteur et le manager.

En revanche, l'avenant au contrat est aussi un contrat signé par le CNG, le promoteur et les deux(2) managers pour l'occupation du lieu publique, c'est-à-dire les stades.

En fin, le contrat de lutte avec frappe est un contrat qui lie le promoteur, le manager du lutteur et le CNG. Ce contrat fait l'objet de notre étude.

Le résultat de notre recherche nous montre que ce type de contrat est un contrat de gré à gré, car nous avons remarqué que les parties ont la liberté de discuter, de négocier tous les éléments du contrat jusqu'à trouver un accord. Il ne peut pas être signé sans accord des parties. Il est différent du contrat d'adhésion ou le contrat est pré-dirigé par l'une des parties et l'autre ne peut qu'y adhérer, soit elle ne l'accepte pas et alors il n'y a pas de contrat. Ce contrat est validé par le consentement du lutteur ou de son manager, du promoteur et du directeur administratif du CNG. Mais aussi, c'est un contrat synallagmatique ou bilatéral car les obligations des parties sont réciproques et indépendantes. Les parties respectent la formalité, c'est-à-dire, le contrat est écrit en autant d'exemplaires qu'il y a de parties intéressées afin que chaque partie puisse établir la preuve au cas échéant.

Le CNG est chargé de rédiger ce contrat et considéré comme le seul témoin valable lors de la signature du contrat.

A propos des avances ; elles sont données au CNG lors de la signature du contrat, on ne donne pas les avances hors cette structure de gestion de cette discipline selon l'article 7 alinéa 1 du contrat de concession (cf. annexe). Nous avons remarqué que même avant de signer le contrat de lutte le directeur administratif demande au promoteur et aux managers si les lutteurs ont donné leur consentement. Un contrat qui n'est pas signé au niveau du CNG n'est pas valable selon les résultats de notre recherche. En effet, le contrat de lutte signé au CNG commence depuis le jour de la signature du combat et prend fin après le combat, le manager attend deux(2) jours après pour récupérer le reliquat le temps que la commission de discipline étudie les sanctions. Mais il en résulte des prolongations accordées au promoteur et au sponsor, c'est-à-dire, les derniers face-à-face qui n'ont rien à voir avec le contrat des combats signé au CNG. De ce fait on assiste à des face-à-face avant et après le combat.

➤ **Cas de force majeure**

Il arrive que le contrat ne soit pas respecté suite à un cas de force majeure. En effet, le cas de force majeure est une impossibilité d'exécuter une obligation tenant à des causes internes. Alors à propos du combat ou le contrat n'est pas respecté suite à une blessure d'un lutteur avant que l'arbitre donne le coup d'envoi. Nous avons constaté que certains lutteurs et managers soutiennent que les lutteurs ont rempli leur contrat, tandis que le CNG et les promoteurs voient le contraire. Le contrat est un accord de volonté générateur d'obligation. On est en face d'un contrat synallagmatique c'est-à-dire, là où les obligations des parties sont réciproques et indépendantes. Le promoteur a payé un prix et le lutteur ne fait que venir se présenter à

l'heure par rapport au terme du contrat, donc aux obligations qui lui incombent. Il faut que le lutteur ait la volonté de lutter.

Dans ce cas de figure il n'y a pas de contrat. Au regard des stipulations contractuelles, l'une des parties, c'est-à-dire, le lutteur ne peut pas évoquer un moyen de défense du fait qu'il a rempli le contrat alors que le but de l'acte n'est pas atteint. Le problème essentiel qui se pose c'est l'inexécution du contrat consécutive à un cas de force majeure.

Dès lors, le sort du contrat se trouve affecté devant une situation, l'article 24 du contrat de lutte prévoit le report du combat pour cas de force majeure (cf. annexe). En l'espèce dans l'affaire entre les deux(2) lutteurs, dont l'autre s'est blessé et empêché de poursuivre le combat de lutte. Mais l'article 25 précise que le sort de ce combat dépendra de la décision du médecin du CNG qui doit constater l'impossibilité pour le lutteur de mener le combat. Ce qui a été fait en la matière et qui ouvrirait droit au report du combat. Hors, les ont appliqué la logique qui est si un lutteur se blesse et l'arbitre les appels un se présente, il lui donne la victoire et l'autre perd par forfait. Par contre le CNG a cassé la décision des arbitres en appliquant les articles 24 et 25 dudit contrat. Donc même si un lutteur se blesse à l'entraînement, il peut être consulté par un médecin et en suite donné le certificat au CNG qui étudie le dossier par le biais de son médecin avant de reporter le combat. Aujourd'hui, même si la justice sénégalaise n'a pas été saisie dans le règlement du contentieux. L'affaire n'a pas trouvé une solution définitive entre les parties, et le fait qu'elle suscite des stipulations entre professionnels de la lutte et les amateurs.

➤ **Le cas de litige relatif au contrat**

A propos des contentieux entre lutteur et promoteur allant au-delà jusqu'à être réglé au tribunal, nous avons remarqué que ce conflit est causé par la course au combat entre les promoteurs. Parmi les personnes interrogées on a constaté que les lutteurs célèbres ont des agents et des managers. L'agent est chargé de gérer les affaires du lutteur et il peut même signer le contrat de sponsor. En revanche, le manager a une licence délivrée par le CNG. Il est le représentant commercial et marketing du lutteur chargé en général de la préparation, de la tenue, de l'organisation de ses combats et du suivi des termes contractuels vis-à-vis du CNG de lutte et du promoteur. Il peut y avoir des sanctions comme les lutteurs. Par contre, l'agent n'est pas reconnu par le CNG. Mais dans ce cas de conflit, les résultats de la recherche ont montré que le contrat n'a pas été signé par le manager du lutteur, c'est son agent qui a signé le contrat. Le CNG n'a pas signé le contrat. Donc selon les personnes interrogées, un contrat est valable quand il est signé au CNG.

Nous avons constaté que la course au combat est à l'origine des conflits entre promoteur et lutteur. Il existe des contrats signés qui n'ont pas de date ni d'adversaire. Les promoteurs ne laissent aux lutteurs le temps de réfléchir leur adversaire de demain car ils courent derrière les lutteurs pour leur donner de l'argent. Donc quand il donne cet argent à un lutteur, c'est lui qui va lui monter un combat. Les promoteurs cherchent toujours à piéger les lutteurs.

Ce mécanisme est permanent après chaque fin de saison, car c'est la période où les lutteurs se retrouvent avec moins d'argent. Donc il semble qu'il existe un phénomène de corruption. Ces derniers ne donnent pas leur argent gratuitement, ils proposent autre chose comme c'est eux qui vont monter leur combat. C'est pourquoi, il y a des promoteurs qui disent que monter un combat ce n'est pas facile. Donc tout se passe derrière le CNG.

Selon nos interlocuteurs, il y a des lutteurs qui ont reçu des avances sous forme de dette aux promoteurs. Dés fois, des avances sont données hors le CNG, alors que selon l'article 3 du contrat, les avances sont données le jour de la signature, c'est-à-dire les 50% du cachet et le reliquat est consigné par le CNG quinze(15) jours avant le combat et ensuite l'article 7 alinéa 1 du contrat de concession le promoteur doit remettre les avances des lutteurs au manager en présence d'un membre du Bureau du CNG de lutte (cf. Annexe). Mais il existe un non-respect des lois de ces contrats. Les problèmes liés au contrat non valide, la décision incombe au CNG, c'est la structure de gestion. Mais la majorité des personnes interrogées donnent la responsabilité au CNG de régler ce genre de conflit en respectant la loi régissant le contrat. Concernant ce fléau la structure a dégagé toute sa responsabilité, car le contrat n'a pas été signé par son directeur administratif. En l'espèce, le promoteur Luc Nicolaï reproche le lutteur Eumeu SENE de lui avoir donné son accord pour lutter contre Modou LO et d'avoir empoché par l'intermédiaire de son manager les vingt millions. Mais Eumeu SENE estime n'avoir pas reçu aucun centime et n'avoir pas non plus mandaté son manager pour s'engager à son nom.

Donc le CNG ne peut pas régler ce contentieux car il n'est pas impliqué dans cette affaire, il faut aller voir les instances compétentes.

➤ **Les contrats au CNG**

Nous pouvons dire que ce n'est pas tous les contrats qui passent au CNG. Les résultats ont montré que seul le contrat de la lutte qui passe au niveau du CNG. C'est ce contrat qui montre qu'il y aura un combat, tant qu'il n'ait pas été signé, on ne parlera pas de combat. Ce contrat est signé par le CNG, en présence des deux(2) managers, du promoteur ou de son représentant et du directeur administratif du CNG. Chaque partie doit avoir un exemplaire et contient trois

signatures de ces parties (manager, promoteur, CNG). Ce contrat ne signe jamais à l'absence d'un membre du CNG et aussi les avances sont donnés le même jour, c'est-à-dire, le jour de la signature, sinon le contrat ne sera pas valable. Avant de signer, le directeur a la prérogative de demander aux managers et le promoteur si le lutteur a donné son accord.

En revanche, les résultats de notre recherche montrent qu'il existe un autre type de document appelé contrat de sponsoring. Malheureusement, nous n'avons pu accéder à document. C'est un contrat qui ne passe pas au CNG d'où il n'a pas le document. Ce contrat se négocie à l'extérieur sans le contrôle du CNG. Il lie le promoteur, le lutteur et le sponsor. Ces derniers n'acceptent pas de donner certaines informations sur le mode de fonctionnement. C'est ce contrat qui est à l'origine des face-à-face, le port des blousons des lutteurs, les panneaux de publicité dans l'enceinte de l'arène. Hors, le jour du combat l'arène est sous le contrôle du CNG. Ce qui nous permet de dire qu'il y a un manque de vigilance de la part du CNG. Les résultats ont montré que dès fois ce contrat est signé avant le contrat de lutte. C'est à travers ce contrat que les promoteurs signent des cachets pour garder les lutteurs. C'est une source qui n'est pas disponible, ou l'autorité de tutelle n'a aucun contrôle. Tout se passe derrière le CNG. Ils n'ont pas accepté de donner des informations nécessaires sur le contenu de ce document. Il existe une forme de corruption dans ce contrat. En effet, les ont montré que c'est le sponsor qui dit au promoteur les combats qu'il veut et le promoteur fait la démarche.

Quatrième Partie : *Perspectives et Conclusion*

PERSPECTIVES

Il ne nous appartient pas de nous prononcer sur les besoins, les nécessités, les possibilités ou les trajectoires des lutteurs que nous avons étudiés, ni en général sur les lutteurs de Dakar ou du Sénégal. Pour autant, notre immersion dans ce monde de la lutte, complexe et difficile, à la fois très manifestement évident à Dakar et relativement ésotérique d'autre part dès lors que le regard juridique vise une certaine approche globale de cette complexité, nous a permis de relever un certain nombre de points en dehors de l'objet strict de notre recherche.

Il appartient d'abord, aux acteurs de la lutte, et plus particulièrement aux lutteurs, managers, promoteurs et le CNG de décider de l'avenir de ce sport national. Tous ces acteurs de la lutte y trouvent chacun un intérêt particulier. Les intérêts particuliers sont réunis dans un écosystème représentatif de l'intérêt général. Et chacun des acteurs est indispensable au succès de la lutte. Ils sont associés en un tout global dans lequel l'intérêt de chacun d'entre eux est indissociable de la volonté de tous.

Il nous semble pourtant, que pour une meilleure organisation de la lutte dans toutes ses facettes, il incombe aux dirigeants de prendre certaines décisions tendant à renforcer le contenu du contrat de lutte dans sa conception et dans son évolution. Il est important de tenir compte dans le contenu du contrat les cas de blessures avant le coup de sifflet de l'arbitre et de la situation imprévue. Le CNG doit à notre avis anticiper sur les éventuels cas de litiges liés par exemple aux contrats entre promoteur et lutteur. Il nous semble important pour éviter toute discrimination liée à la popularité de certains lutteurs et promoteurs de respecter les règles de la procédure de négociation.

Le CNG doit aussi prendre le contrôle du contrat de sponsoring pour éviter la corruption, l'injustice et le non-respect des règles de cette structure pour éviter la violence lors des face-à-face. Le CNG ne fait plus confiance aux promoteurs à cause de leurs tricheries. Les promoteurs n'ont qu'à éviter de faire les fausses déclarations des cachets pour réduire les droits d'organisations alors que ces droits ne font même pas le quart de ce qu'ils gagnent, le CNG le trouve comme une manœuvre. L'engagement et la confiance sont les deux éléments indispensables dans un réseau de travail sur le long terme.

En effet, pour que les promoteurs et le CNG puissent travailler dans la transparence, il faudrait créer plus de synergie dans le groupe pour faciliter la communication qui est aussi un facteur indispensable à l'établissement d'une relation de confiance entre les deux parties.

La communication et la coordination doivent être continues sous peine de rompre le cercle vertueux de la confiance. Si une des parties a quelque chose à reprocher l'autre, il est pertinent voir vital pour leur collaboration de le dire afin de faire prendre conscience du problème à la partie en question d'une part et de lui laisser une chance de rectifier le tir d'autre part. Le groupe doit aussi éviter les complicités entre eux : managers et promoteurs. Car c'est souvent le réseau tout entier qui pâtit lorsqu'un membre du réseau a commis une erreur. Dans un souci de transparence et d'efficacité globale ; les asymétries d'informations doivent être évité à tout prix.

Un travail de coordination doit donc être effectué au sein du groupe (rencontres régulières) pour remédier à certains dysfonctionnements organisationnelles et une réunion annuelle en vue de modifier les textes (contrats, règlements) et de développer des perspectives en corrigeant les failles.

Il semble aussi d'initier les managers et les promoteurs la notion du droit des contrats et de faire savoir la démarche juridique. La structure doit aussi insister sur les gens qui connaissent le management car pour la plus part des managers non pas fait les études et ne savent pas lire un contrat c'est ce qui explique la confusion. Il est aussi important de penser à la formation des lutteurs non seulement de renforcer leurs acquis dans le domaine des nouvelles techniques sportives d'entraînement mais de connaître la procédure administrative car la lutte avec frappe demeure un sport noble et professionnel ou on gagne sa vie. Il intéressant aussi que le CNG pense à un interprète qui va jouer un rôle dans les interprétations et les explications des textes auprès des managers car ce dernier est choisi par le biais de la confiance. Il convient cependant de songer au renouvellement du CNG tous les cinq(5) ans comme la Fédération Sénégalaise de Football (FSF) pour une grande professionnalisation et une meilleure exploitation de ce sport dit de « chez nous ».

Le CNG doit aussi trouver des formules pour permettre le contrôle de cette manne financière mal répartie. Selon les statistiques officielles, sur un total de 3787 licenciés en lutte avec frappe, seul 682 lutteurs ont eu l'opportunité de nouer leurs nguimb pour disputer des combats lors des 89 journées de combat enregistrés lors de la saison écoulée. On constate des lors qu'un nombre important de lutteurs est « laissé en rade » ; comment faire pour pallier ce manquement qui fruste la plupart des lutteurs retrouvés dans les écuries et les écoles de lutte ? Est-ce que le contrat ne demande pas une révision et de veiller sur le sponsor ? Voilà des questions importantes que le CNG et les promoteurs doivent régler s'ils veulent l'évolution de la lutte et son professionnalisme.

CONCLUSION

Dans ce travail, nous nous sommes efforcés de faire une étude des problèmes juridique de la lutte traditionnelle avec frappe concernant les contrats. Nous avons présenté cette recherche pour essayer de comprendre l'origine de ces problèmes et quelques aspects fondamentaux de la lutte avec frappe.

Il s'agit pour nous d'entamer les premiers réflexions pour permettre à tout sénégalais en général et particulièrement à tout acteur de la lutte qui serait animé des mêmes ambitions que nous, d'approfondir cette étude au-delà du terrain tant au niveau national qu'international et de permettre aux lutteurs d'aujourd'hui de bien gérer leur profession, leur carrière et surtout de bien organiser la gestion de ce discipline.

De nos jours, avec l'évolution de la lutte avec frappe, les promoteurs et les managers présentent une insuffisance de la maitrise des textes contractuels de la lutte. Une formation des acteurs en management et en marketing et l'instauration d'un cadre éthique dans cette discipline et une atmosphère de confiance.

Cette insuffisance trouve son explication dans le manque de contrôle de la part du CNG et des situations imprévues du contenu du contrat de lutte.

Concernant le niveau de connaissance de l'élément fondamental du contrat, les managers et les lutteurs ne le maitrisent pas bien. Ils connaissent mieux les interdictions, c'est-à-dire, les clauses et surtout les règlements.

A propos du cas de litige concernant la blessure du lutteur avant le coup d'envoi de l'arbitre, les avis sont différents. Les managers et les lutteurs soutiennent que les lutteurs ont rempli leur contrat et ils devraient prendre le restant de leur reliquat. Par contre les promoteurs et le CNG pensent que le contrat n'est pas rempli car le lutteur est blessé avant le coup d'envoi de l'arbitre et donc il faut reporter le combat. Tout cela s'explique par un manquement du contenu du contrat, c'est-à-dire, des situations imprévues.

Concernant l'autre cas, entre promoteur et lutteur les avis ne sont pas différents. Les populations interpellées sur cette questions ont confirmé que le contrat n'a pas été signé devant le directeur administratif ni un membre du CNG. Tout ce phénomène peut être soutenu par la course au combat et les cas sociaux des lutteurs. En effet, cette population soutient que pour beaucoup de contrats signés, les avances sont données hors CNG, et les promoteurs savent que les avances devraient être reçues le jour de la signature et devant les deux managers et un membre du CNG. Donc nous pouvons dire qu'il y a un manque de

contrôle de la part du CNG et des promoteurs, des lutteurs et des managers ne respectent pas la loi qui régit le contrat.

En outre, la population interrogée sur la question des contrats qui passent au niveau du CNG les avis sont les mêmes. Cette population, ne soutient que seul les contrats de lutte et de concession qui passent au niveau de la structure de gestion. Par contre, le contrat de sponsor est négocié à l'extérieur. Donc c'est ce contrat qui cause les difficultés au sein de la lutte avec frappe, il existe un manque de contrôle et de confiance dans cette discipline qui suscite un engouement croissant au niveau des populations et particulièrement au niveau des jeunes.

Nous recommandons une révision du contenu des contrats de lutte et concession pour prendre en considération les situations imprévues, la confiance au niveau des acteurs de cette discipline, la formation des managers en management et surtout au CNG de prendre le contrôle du contrat de sponsor.

BIBLIOGRAPHIE

1 OUVRAGES

1. **ARTZ** : La suppression du contrat à exécution successive, Dalloz1979, p.95
2. **AUBERT** : A propos d'une distinction renouvelée des parties et des tiers, RTDC, 1993, p.263
3. **AUBERT** : l'erreur, Dalloz1987, p.489
4. **STARCK Boris** : Des contrats conclus en violation des droits contractuels d'autrui, JPC, 1954,1er partie
5. **(COCC)** : Code des Obligations Civil et Commercial
6. **WANE Cheikh Tidiane, ROBIN Jean-François et BOUTHIER Daniel** : Représentations sociales de la lutte sénégalaise : perspectives d'élaboration de contenus, 2010, pp.110, 111et 112
7. **JAMIN Christophe** : Une restauration de l'effet relatif du contrat, Dalloz, 1991, p.257
8. **D. MAZEAUD, TERRE Mélanges:** Loyauté, solidarité, fraternité : La nouvelle devise contractuelle ? Dalloz /PUF/ Litec, 1999, p.603
9. **FABRE** : Les clauses d'adaptation dans les contrats, RTDC, 1983, p.1
10. **GHESTIN** : La distinction des parties et des tiers au contrat, JCP 1992,1^{er} partie
11. **JEAN GATSI** : Le droit du sport, PUF, Novembre 2007
12. **JOURDAIN** : Le devoir de se renseigner, Dalloz, p.139
13. **Lexique des termes juridique**
14. **MOUSSERON** : La gestion des risques par le contrat, RTDC, **1989**, p.81
15. **PICOD** : La clause résolutoire et la règle morale, JCP, 1990,1^{er} partie
16. **RENET, Mélanges CABRILLAC** : Clause légale. Litec, 1999, p. 227
17. **V. GUELFUCCI-THIBIERGIE** : Libre propos sur la transformation du droit du contrat, 1987, p.357
18. **VENANDET** : La stipulation pour autrui avec obligation acceptée par le tiers bénéficiaire, JCP, 1989,1er partie

2- MEMOIRE

DIAMACOUNE Adeline Koufanty : Etude du rôle du marketing dans le développement de la lutte traditionnelle sénégalaise. Mémoire de maitrise à l'ISM 2008, pp. 05, 50, 51

3-WEBOGRAPHIE

WIKIPEDIA

GOOGLE

WWW.mbeursenegal.com

Encarta Junior 2009

ANNEXES

GUIDE D'ENTRETIEN

1-Comment procédez-vous à la négociation des combats ?

.....
.....

2-Quel est le type de contrat qui lie le promoteur et le lutte ?

.....
.....

3-Qu'est-ce qui caractérise le contrat ?

.....
.....

4-Est-ce que le manager a besoin du consentement du lutteur avant de signer ?

.....
.....

5-Est-il nécessaire de faire appel aux témoins lors de la signature ?

.....
.....

6-Comment concluez-vous le contrat ?

.....
.....

7-Quelle est la durée de validité du contrat ?

.....
.....

8-Qu'est-ce qui est prévu pour un combat où le lutteur est blessé lors d'un échauffement ?

.....
.....

9- Etes-vous au courant d'un litige entre promoteur et lutteur ayant atterris au tribunal ?

.....
.....

10-Que pensez-vous de cette affaire ?

.....
.....

11-Comment cette affaire aurait dû être régler ?

.....
.....

12-Comment ce cas c'est-il atterrit au tribunal ?

.....
.....

.....

13-Quelle est la position du CNG sur cette affaire ?

.....
.....
.....

14-Est-ce que tous les contrats sont passés au niveau du CNG ?

.....
.....
.....

15-Pensez-vous que les instances d'arbitrages sportives peuvent jouer un rôle sur ces genres de conflit ?

.....
.....

COMITE NATIONAL DE GESTION DE LA LUTTE

SIEGE : STADE LEOPORD SEDAR SENGHOR

BP : 6396 DAKAR- ETOILE SENEGAL

Tél. / Fax : 33-827-95-81

AVENANT AU CONTRAT DE LUTTE AVEC FRAPPE

.....

Entre le COMITE NATIONAL de GESTION de la LUTTE, représenté par M.

ET

M..... Promoteur du gala de lutte avec frappe prévu
le....._au.....

MrManager du lutteur

MrManager du lutteur _.....

Il est convenu et arrêté ce qui suit, pour la préservation du gazon synthétique :

Article Premier

Il est formellement interdit, sur toute la surface gazonnée de :

- allumer du feu
- creuser des trous
- briser des canaris
- verser un produit liquide
- utiliser du sable

Article 2

Les démonstrations de backs et l'animation folklorique se déroulent sur la piste d'athlétisme.

Article 3

L'accès des véhicules est interdit sur la piste et sur le gazon (main courante).

Article 4

Lorsqu'il évolue autour de l'aire de compétition aménagée pour le combat le lutteur ne peut se faire accompagner que par :

- stade : trois (03) personnes ;

- stadium : deux (02) personnes

Article 5

Dans l'aire de combat, seules deux (02) personnes identifiables par un badge sont autorisées à accompagner le lutteur.

Article 6

Le non-respect d'une des dispositions du présent avenant expose le lutteur à des sanctions pécuniaires équivalentes à 25% au moins du reliquat de son cachet.

Article 7

Le Directeur du stade ne délivre l'autorisation d'organiser que sur présentation par le promoteur, du contrat de concession, du contrat de lutte et du présent avenant dûment signé par les parties contractantes.

Fait à Dakar, le

Pour le CNG

Les Promoteur

Monsieur Mr manager du lutteur

Monsieur..... manager du lutteur

STADE LEOPOLD SEDAR SENGHOR
BP: 6396 DAKAR – SENEGAL.
Tél / Fax: + 221 33 827 95 81



LUTTE AVEC FRAPPE.
CONTRAT DE CONCESSION

ENTRE LES SOUSSIGNES :

LE COMITE NATIONAL DE GESTION DE LA LUTTE AU SENEGAL

Association ayant son siège social au Stade Léopold Sédar SENGHOR

Représentée par Monsieur Alioune SARR, agissant en sa qualité de Président

Laquelle association sera ci-après dénommée, dans le corps de l'acte, par la mention « LE CNG de Lutte», sans qu'il soit besoin d'user d'un autre mode d'identification

D'une part,

ET

LE PROMOTEUR DE SPECTACLES DE LUTTE AVEC FRAPPE

Dénommé :

Ayant son siège social :

Immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Immobilier de Dakar sous le numéro

représenté par Monsieur :

agissant en sa qualité de

Laquelle société sera ci-après dénommée, dans le corps de l'acte, par la mention « PROMOTEUR», sans qu'il soit besoin d'user d'un autre mode d'identification

D'autre part.

SOMMAIRE

TITRE I – DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE 1 – DEFINITIONS

ARTICLE 2 – DECLARATIONS

2.1. Statut Juridique

2.2. Absence de violation de la Loi

2.3. Contentieux

2.4. Garantie sur Déclarations.

ARTICLE 3 – DATE

ARTICLE 4 – DUREE

ARTICLE 5 - NON ORGANISATION

ARTICLE 6 - LA LICENCE

ARTICLE 7 -	LES AVANCES
ARTICLE 8 -	LES CONSIGNATIONS
ARTICLE 9 -	LES DROITS D'ORGANISATION
ARTICLE 10 -	RESPONSABILITES
ARTICLE 11 -	SECURITE. SERVICE D'ORDRE
ARTICLE 12 -	TAXES ET IMPOTS
ARTICLE 13 -	PROGRAMMATION
ARTICLE 14 -	ASPECT CULTUREL
ARTICLE 15 -	ACCOMPAGNATEURS
ARTICLE 16 -	LIEUX DE COMPETITIONS
ARTICLE 17 -	ACCES AUX SITES
ARTICLE 18 -	PROFITS
ARTICLE 19 -	TENUES PROMOTIONNELLES
	19.1. Présentation
	19.2. Nombres
	19.3.1. Au-devant
	19.3.2. Au dos
	19.4. Signes distinctifs
	19.5. Tenues des Arbitres
ARTICLE 20 -	L'ORGANISATION
ARTICLE 21 -	INEXECUTION ET FORCE MAJEURE
ARTICLE 22 -	ANNULATION
ARTICLE 23 -	CESSION
ARTICLE 24 -	NON RESPECT
ARTICLE 25 -	VIDE JURIDIQUE

IL A PREALABLEMENT ETE EXPOSE CE QUI SUIT :

Par Arrêté N° 002020 Du 21 Mars 1994 portant création du Comité National chargé de la Gestion de la Lutte au Sénégal.

Le CNG DE LUTTE est sur l'ensemble du territoire national détenteur de tous les droits d'organisation, de commerce et de marketing relatifs à l'exploitation sous toutes ses formes de la Lutte (lutte olympique, lutte traditionnelle avec ou sans frappe, beach wrestling).

Il a droit exclusif de fabriquer, exploiter et commercialiser tout type de produits dérivés et notamment tout objet ou œuvre des arts plastiques ou des arts appliqués ou éléments publicitaires, et notamment jeux (jeux de hasards et jeux interactifs) jouets, figurines, vêtements, textiles, maroquinerie etc à partir des appellations et ou signes distinctifs des Lutteurs, écuries, écoles de Lutte, associations et démembrements licenciés, affiliés et/ou de concéder des licences d'exploitation de ces droits.

LE PROMOTEUR DE SPECTACLES DE LUTTE AVEC FRAPPE

Dénommé (e) :

Licence N°

siège social :

Immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Immobilier de

Sous le numéro.....

Représente par Monsieur :

Agissant en sa qualité de **Promoteur** souhaite organiser une manifestation de Lutte avec frappe et bénéficier des opportunités et droits promotionnels, publicitaires, commerciaux et d'image exploités lors des compétitions, événements sur les sites avec le CNG de Lutte sur le plan national.

Ainsi, soucieux de matérialiser leur collaboration, le CNG de Lutte et le PROMOTEUR: détenteur de la Licence d'exploitation promoteur N°..... Conviennent, dans le cadre du présent Contrat de Concession, de préciser davantage les conditions et modalités de leur partenariat.

CELA ETANT EXPOSE, IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT ENTRE LES PARTIES

Article 1 – définitions

Dans le présent, les expressions suivantes auront sauf indication contraire, les significations suivantes :

CNG de LUTTE :	Comité National de Gestion de la Lutte au Sénégal (instance dirigeante nationale de la Lutte). Nommé par arrêté du Ministre des Sports et des Loisirs de la République du Sénégal pour la gestion, le développement de la Lutte sous toutes ses formes (lutte olympique, lutte traditionnelle avec ou sans frappe, beach wrestling).
PROMOTEUR :	Communément appelé PROMOTEUR DE COMBATS DE LUTTE. Personne morale et / ou physique ayant au préalable rempli les conditions d'acquisition d'une licence d'exploitation de la Lutte Sénégalaise délivrée par le CNG de Lutte. Ayant capacité d'organiser des combats de Lutte.
LUTTEUR :	Pratiquant de l'activité sportive de Lutte (toutes formes) ayant au préalable rempli toutes les conditions d'acquisition d'une Licence délivrée par le CNG de Lutte.
MANAGER :	Personne morale ayant au préalable rempli les conditions d'acquisition d'une licence de MANAGER de Lutteurs délivrée par le CNG de Lutte. Représentant commercial et marketing du Lutteur chargé en général de la préparation, de la tenue, de l'organisation de ses combats et du suivi des termes contractuels vis-à-vis du CNG de Lutte et du PROMOTEUR.
ECURIE / ECOLE DE LUTTE :	Associations de Lutte affiliées au CNG devant satisfaire au décret 76 040 fixant obligations particulières des associations à but populaire et sportive.

SITES :	Tous les lieux de manifestation dans lesquels tous les types de licenciés du CNG sont impliqués, les centres de presse, les aires de loisirs, sur le territoire national et international.
AIRE DE COMBATS:	Surface de Combats / Compétitions délimitée par les sacs comprenant une distance de sécurité.
AIRE DE COMPETITION:	Espace comprenant la main courante, les aires d'échauffement, les aires de combats.
ENCADREMENT :	Encadrement technique et psychologique direct du LUTTEUR ou Compétiteur comprenant notamment l'entraîneur, son adjoint, le Manager, le Président d'Ecurie ou d'école de Lutte etc. ...
EVENEMENTS :	Spectacles mis en place par le PROMOTEUR.
IMAGE COLLECTIVE :	Image commerciale et marketing appartenant au CNG de Lutte d'au moins (4) quatre lutteurs licenciés du CNG de Lutte.
IMAGE INDIVIDUELLE :	Image commerciale et marketing d'un lutteur licencié du CNG de Lutte.
LOGO :	Représentation visuelle associée à un fabricant / fournisseur de services et servant à l'identifier. Cette représentation correspond à la marque figurative.
MARQUES :	Marques des produits et / ou services commercialisés par les sponsors du PROMOTEUR.
Supports publi-promotionnels :	Ensemble des supports matériels utilisés par le CNG et le PROMOTEUR et ayant pour objet d'assurer la visibilité effective des marques, produits et services des Sponsors du CNG et / ou du PROMOTEUR.
TENUES PROMOTIONNELLES :	Vêtements portés par les lutteurs et leur encadrement lors des journées de spectacles et de combats. I

DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE 2 – DECLARATIONS ET GARANTIES

LE PROMOTEUR déclare et garantit en toute bonne foi ce qui suit au CNG de Lutte:

2.1. Statut juridique

LE PROMOTEUR est une personne morale dûment constituée selon les lois du Sénégal, qui jouit d'un statut régulier au regard de ces lois. La signature, la remise et l'exécution du présent Contrat ont été dûment autorisées par l'adoption de toutes les résolutions collectives nécessaires, et ne constitueront pas la violation de toute loi applicable, de ses statuts, ou de tout accord, contrat ou instrument auquel elle est partie ou par lequel elle-même ou ses biens peuvent être liés ou affectés.

2.2. Absence de violation de la Loi

LE PROMOTEUR n'est pas en état d'infraction à l'égard de toute loi applicable ou de toute décision de justice, dès lors que ces infractions, considérées seules ou ensemble, affecteraient la capacité du PROMOTEUR à exécuter ses obligations aux termes du présent Contrat.

2.3. Contentieux

LE PROMOTEUR n'est partie à aucune procédure judiciaire, administrative, arbitrale ou d'enquête, ni à aucune autre procédure ou controverse qui soit pendante ou, à la connaissance du PROMOTEUR, menaçante, et qui ait un effet préjudiciable sur la capacité du PROMOTEUR à exécuter ses obligations aux termes du présent Contrat.

2.4 Déclaration sur l'Honneur

Le promoteur confirme la véracité de ses toutes déclarations portant sur son statut, sa capacité à exécuter ses obligations contractuelles et le respect scrupuleux de ses termes plus particulièrement les termes financiers de la présente.

(cf. attestation sur l'honneur remplie par le PROMOTEUR).

ARTICLE 3 – DATE

Par le présent contrat, le Comité National de Gestion de la Lutte concède au promoteur le droit d'organiser une (01) manifestation de lutte avec frappe

ARTICLE 4 – DUREE

Ce contrat n'est valable que pour l'organisation d'une seule manifestation de Lutte Avec Frappe, à l'exclusion de toute autre forme de Lutte.

ARTICLE 5 – NON ORGANISATION

Tout PROMOTEUR désireux d'organiser une manifestation de Lutte avec frappe doit après avoir rempli toutes conditions d'octroi d'une licence, adresser une demande d'autorisation au Président du CNG et verser une caution de réservation de date.

La caution de réservation de date pour la Lutte avec Frappe est de Trois Cent mille (300 000) CFA par date.

La caution est remboursée au PROMOTEUR lorsque les compétitions ont été organisées à date prévue et échue. La non organisation à la date retenue, sauf cas de force majeure entraîne la perte de caution. (cf. article 22)

ARTICLE 6 – LA LICENCE

La Licence de Promoteur est délivrée à toute personne physique ou morale remplissant les conditions suivantes :

- Etre obligatoirement de nationalité Sénégalaise.
- Etre âgé d'au moins 18 (Dix Huit) ans pour toute personne physique
- Verser au moment de la délivrance de la Licence la Somme de Trois Cent mille (300 000) Cfa; la date limite de versement étant fixée au 1^{er} janvier de l'année sportive en cours.
Au-delà de cette date, le coût de la licence est multiplié par trois (03) pour un trimestre de retard et par Six (06) pour un semestre de retard.
- Etre de bonne moralité

ARTICLE 7 – LES AVANCES

Le PROMOTEUR doit en cas d'agrément des clauses du présent cahier de charge remettre les avances des Lutteurs (grand combat et combats préliminaires) aux MANAGERS des Lutteurs programmés en présence d'un membre du Bureau du CNG de Lutte.

Le PROMOTEUR confirme la véracité de ses déclarations particulièrement en ce qui concerne les cachets des lutteurs engagés et programmés (cf. Attestation sur l'Honneur).

La remise des avances s'effectue au siège du CNG de Lutte et se matérialise par la signature d'un contrat conforme au modèle proposé par le Comité National de Gestion de la Lutte.

Le PROMOTEUR n'est pas autorisé à céder la date déjà retenue à un autre PROMOTEUR au niveau du CNG de Lutte.

Des sanctions administratives et pécuniaires seront appliquées à tout contrevenant.

ARTICLE 8 – LES CONSIGNATIONS

Le PROMOTEUR devra en outre consigner auprès du CNG de Lutte les reliquats des cachets des Lutteurs (Combat Vedette et autres combats) et les droits d'organisation en espèces ou sous forme de chèque certifié 15 (Quinze) jours francs avant les combats sur les places bancables (lieux et dates de valeur du chèque certifié) et 25 (Vingt Cinq) jours francs avant les combats sur les places non bancables (lieux et dates de valeur du chèque certifié).

ARTICLE 9 – LES DROITS D'ORGANISATION

Les Droits d'organisations sont échelonnés comme suit :

CACHET GLOBAL PAYE POUR LES COMBATS PRELIMINAIRES ET GRANDS COMBATS	DROITS D'ORGANISATION A VERSER AU CNG de LUTTE
---	--

Cat. 1	Entre	25 000 CFA	et	2 000 000 CFA	200 000 CFA
Cat. 2	entre	2 000 001 CFA	et	3 000 000 CFA	250 000 CFA
Cat. 3	entre	3 000 001 CFA	et	6 000 000 CFA	300 000 CFA
Cat. 4	entre	6 000 001 CFA	et	10 000 000 CFA	500 000 CFA
Cat. 5	entre	10 000 001 CFA	et	20 000 000 CFA	800 000 CFA
Cat. 6	entre	20 000 001 CFA	et	25 000 000 CFA	1 000 000 CFA
Cat. 7	entre	25 000 001 CFA	et	30 000 000 CFA	1 500 000 CFA
Cat. 8	entre	30 000 001 CFA	et	40 000 000 CFA	3 000 000 CFA

Cat. 9 entre 40 000 001 CFA et 50 000 000 CFA 4 000 000 CFA

Cat. 10 entre 50 000 001 CFA Et plus 5 000 000 CFA

ARTICLE 10 – RESPONSABILITES

Le PROMOTEUR est responsable de l'Organisation matérielle de sa manifestation Lutte.

Les entrées principales, les guichets, les rampes d'accès au stade sont sous son contrôle direct et sous sa responsabilité.

Il doit souscrire à une police d'assurance couvrant le public (amateurs), son personnel et les SITES.

ARTICLE 11 – SECURITE. SERVICE D'ORDRE

Le PROMOTEUR est tenu de mettre en place un service d'ordre apte à assurer la sécurité dans l'arène, notamment celle des Lutteurs, du public des arbitres et du corps médical.

Le service d'ordre dont l'effectif ne peut être inférieur à Cinquante (50) dans l'arène et abords est obligatoirement confié aux agents de la force publique.

La présence d'une équipe de Sapeurs-Pompiers est également obligatoire.

La présence de ces deux (02) services d'ordre publics incombe impérativement au PROMOTEUR.

ARTICLE 12 – TAXES ET IMPOTS

Le PROMOTEUR s'acquittera de toutes les taxes légales en vigueur notamment la taxe municipale.

ARTICLE 13 – PROGRAMMATION

Le programme de la manifestation doit obligatoirement prévoir un combat vedette et un minimum de Trois (03) combats préliminaires matérialisés par des contrats dûment signés par le promoteur et les managers des Lutteurs selon les prescriptions du CNG de Lutte.

Une journée de compétitions ne doit pas excéder la programmation de Six (06) combats.

ARTICLE 14 – ASPECT CULTUREL

Tout PROMOTEUR est tenu d'inclure dans sa programmation des séances de « BAKKS » et de CHANTS TRADITIONNELS durant toute la compétition.

ARTICLE 15 – ACCOMPAGNEURS

Chaque camp de Lutteur doit impérativement être identifiable par une tenue différente de celle des autres camps. (cf. description article 19 ci-après).

Le CNG de Lutte fixe le nombre d'accompagnateurs autorisés à accéder à l'arène. (cf. Contrat de Lutte)

Tout dépassement de ce nombre sera sanctionné par une amende forfaitaire dont une partie équivalente au prix du billet sera retournée au PROMOTEUR.

ARTICLE 16 – LIEUX DE COMPETITIONS

Les charges afférentes à la location des lieux de compétitions (stade, arènes nationales) sont supportées par le PROMOTEUR.

ARTICLE 17 – ACCES AUX SITES

Les membres du CNG de Lutte accèdent aux Lieux de Compétitions (stade, arènes) avec leurs cartes officielles.

Des billets d'entrée pour enfants sont obligatoirement émis.

ARTICLE 18 – PROFITS

Le PROMOTEUR prenant en charge tous les frais relatifs à l'organisation de la manifestation, tous les bénéfices lui reviennent. Les pénalités appliquées aux Lutteurs reviennent au CNG de Lutte.

ARTICLE 19 – TENUES PROMOTIONNELLES

19.1 Présentation La tenue est strictement limitée aux survêtements (hauts et bas) et aux autres accessoires (Tee – shirts, sweat-shirts, polos, casquettes) portés dans la zone de compétition.

Ce sont en général des blousons que portent les Lutteurs et accompagnateurs en vue d'assurer la promotion du sponsor qui accompagne le PROMOTEUR dans son événement.

La tenue comprend tous les vêtements et articles portés par les personnes suivantes : Lutteurs, accompagnateurs, entraîneurs, responsables médicaux de l'écurie ou école de Lutte, supporters, sympathisants et autres Officiels.

Les Tenues réunissant dans le même événement des sociétés concurrentes sont prohibées.

19.2 Nombres le nombre de ces tenues doit être conforme à celui des accompagnateurs (lutteur compris) tel que fixé par le CNG.

Elles sont remises par le PROMOTEUR aux managers des différents lutteurs engagés.

19.3 Tailles du Graphique (logo ou marque)

19.3.1 Au-devant, au maximum Trois (03) logos sont autorisés à y figurer. Deux au niveau de chaque poitrine (dimension maximale de 10cm X 10cm) et un logo un peu plus bas (sur la place du ventre) un logo ou marque aux dimensions maximales de 15cm X 15cm.

Au-devant du pantalon seul un (01) logo y figure. Il est de dimension maximale de 10 cm X 10 cm .

19.3.2 Au dos, figure : soit un (01) seul logo de dimension maximale de 20 cm X 20 cm. Ou Bien y figurent plusieurs logos (maximum 06). Dans ce cas, La taille maximale de 07cm X 07cm.

19.4 Signes Distinctifs Toute tenue est impérativement numérotée (selon le nombre) sur chaque manche droite avec une des couleurs suivantes (Vert, Jaune, Rouge, Bleu, Blanc et Noir) selon la volonté du PROMOTEUR.

Les couleurs et les numéros de ces manches de tenues doivent être assez distinctifs afin de permettre une identification rapide des Lutteurs et accompagnateurs.

19.5 Tenues des Arbitres Les tenues des arbitres du CNG ainsi que celles du Corps Médical et des Superviseurs restent la propriété exclusive du Comité National de Gestion de la Lutte.

Elles ne peuvent servir à la promotion d'une marque ou d'un logo par un PROMOTEUR d'événement de Lutte à moins d'une cession de ce droit par le CNG de Lutte.

Mise à part l'inscription « CNG de Lutte » la date de la tenue de l'événement et l'apposition de son logo, les tenues des arbitres sont neutres et vierges de toute publicité.

Tout manquement entraîne des sanctions pécuniaires.

19.6 Les Chasubles Presse sont la propriété exclusive du CNG de Lutte. Seul un maximum de Cinquante (50) chasubles sont

disponibles. Ils sont destinés aux reporters photographes, radio, presse écrite et au personnel des télévisions différentes que la télévision partenaire du PROMOTEUR.

ARTICLE 20 - L'ORGANISATION

Le CNG de Lutte met à la disposition du PROMOTEUR des arbitres, des Superviseurs et un corps médical. La police de l'enceinte et de l'arène est impérativement sous la responsabilité du C.N.G.

ARTICLE 21 - INEXECUTION ET FORCE MAJEURE (cf. Contrat de Lutte)

En cas de survenance d'un empêchement dans le sens de l'article force majeure du Contrat de Lutte., les parties s'engagent à négocier de bonne foi, dans un délai de Quinze (15) jours, à compter de la survenance de cet empêchement, pour trouver une solution amiable ménageant leur intérêt respectif.

ARTICLE 22 - ANNULATION (cf. Contrat de Lutte)

Tous les frais engagés par l'une ou l'autre des parties resteront à leur charge et ne pourront faire l'objet d'aucune demande de remboursement.

ARTICLE 23 - CESSION

Les droits découlant du présent accord ne peuvent être cédés, concédés, délégués, transférés à titre gratuit ou onéreux partiellement ou totalement par une partie sans l'accord du C.N.G de Lutte.

ARTICLE 24 - NON RESPECT

En cas de non-respect des dispositions du Contrat du Concession ou de fausses déclarations relatives aux cachets, le PROMOTEUR est passible de sanction allant de l'avertissement, à l'amende et au retrait de la Licence. Nonobstant les poursuites judiciaires dont il peut faire l'objet.

ARTICLE 25 - VIDE JURIDIQUE

Tous les cas non prévus par la présente sont jugés et arbitrés par le bureau du CNG de Lutte en conformité avec ses règlements généraux.

Nota : Le présent est susceptible de modifications

Fait à Dakar en Deux (2) exemplaires et de bonne foi,

Signatures précédées de la mention « Lu et Approuvé ».

Pour le Comité National de Gestion de
la Lutte au Sénégal
P. Le Président PO
Le directeur Administratif

LE PROMOTEUR
ou
Son représentant

Le PROMOTEUR :

Licence d'Exploitation n°

RC n° :

Adresse

Ville :

SENEGAL

A

Monsieur le Président
Du Comité National de Gestion de la Lutte.
Stade Léopold Sédar SENGHOR
Dakar – SENEGAL.

Déclaration sur l'honneur

Monsieur le Président,

Je soussigné, Mme /Mr demeurant au
..... détenteur de la License d'exploitation N°
..... atteste sur l'honneur des faits suivants:

- Organiser un combat de Lutte opposant les Lutteurs suivants :

1. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

2. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

3. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

4. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA

5. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

6. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA

7. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA

8. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA

9. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour

un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

10. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

11. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

12. Lutteur Licencié N° dont le
Manager est pour
un montant de cachet étant (chiffres) (lettres)
.....CFA.

Je sais que cette attestation pourra être produite en justice et que toute fausse déclaration de ma part m'expose à des sanctions pénales.

Fait pour servir et valoir ce que de droit.

Signature



REPUBLIQUE DU SENEGAL
MINISTERE DES SPORTS
COMITE NATIONAL DE GESTION DE LA LUTTE
STADE LEOPORD SEDAR SENGHOR
BP 6396 DAKAR ETOILE TEL 33 827 95 81

.....
CONTRAT DE LUTTE AVEC FRAPPE
(PROMOTEUR / MANAGERS)

Entre : agissant pour le compte et Titulaire de la licence de Manager..... Mandataire du lutteur Licence n° il est convenu ce qui suit :

Article premier

Le lutteur Licence n° accepte d'être opposé au lutteur licence n° dans un combat de lutte avec frappe organisé le au

ARTICLE 2

Le lutteur accepte le cachet de pour sa participation à ce combat.

ARTICLE 3

Un acompte de 50% du cachet lui est versé à la signature du contrat.

Le reliquat de est consigné entre les mains du COMITE NATIONAL DE GESTION DE LUTTE Quinze (15) jours avant le combat sous peine d'annulation.

ARTICLE 4

La non consignation du reliquat donne au lutteur le droit de refuser de combattre.

L'acompte perçu lui est acquis à titre de dommages et intérêts.

ARTICLE 5

Le reliquat de est lui est payé au plus tard quarante-huit heures (48h) après la fin du combat.

Il est déduit de ce reliquat toutes les pénalités et amendes encourues par le lutteur.

ARTICLE 6

Le cumul de contrats est interdit

ARTICLE 7

Si à l'occasion du combat, le lutteur est averti trois (03) fois par l'arbitre, il perd après rapport de l'arbitre et avis motivé au CNG, le bénéfice de 25% au moins du reliquat du cachet sans préjuger des sanctions prévues par les règlements généraux.

ARTICLE 8

Tous les fonds revenant au lutteur sont remis à son manager.

ARTICLE 9

Aucune dépense ne peut être exécutée sur l'avance reçue que vingt-quatre (24) heures après la signature du contrat.

ARTICLE 10

Vingt-quatre (24) heures après avoir reçu son avance, le lutteur ne peut faire annuler son combat qu'en remboursant l'intégralité des sommes que lui – même et son adversaire ont reçues à titre d'acompte.

ARTICLE 11

Le lutteur s'engage à se présenter sur l'aire de combat et en état de combattre au plus tard à

ARTICLE 12

Un délai supplémentaire de 15 mn lui est consenti à partir

ARTICLE 13

A l'épuisement du délai supplémentaire, chaque minute de retard est sanctionnée par une retenue de 10.000 f Sur le cachet du lutteur.

ARTICLE 14

L'arrivée du lutteur n'est effective que lorsque ce dernier se présente dans l'aire de compétition réservée au combat.

L'absence ou le retard de l'adversaire ne peut en aucun cas être invoqué pour ne pas se présenter dans l'enceinte à l'heure indiquée (cf. art 11).

Le lutteur dispose de dix (10) mn pour faire son << back d'entrée >> (Tousse).

En cas de dépassement des sanctions pécuniaires sont prévues en son rencontre.

ARTICLE 15

Le démarrage du combat est fixé à Le lutteur doit impérativement répondre à l'appel de l'arbitre.

ARTICLE 16

Un délai de grâce de dix (10) minutes lui est accordé à partir de l'appel de l'arbitre.

Au terme de ce délai, tout retard est sanctionné par une retenue sur le cachet de dix mille (10 000) francs CFA pour chaque minute de retard.

ARTICLE 17

La poursuite de la préparation, même dans l'enceinte réservée à la lutte, est considérée comme un retard à partir de l'appel de l'arbitre et est sanctionné conformément aux dispositions de l'article précédent.

ARTICLE 18

Le lutteur peut se faire accompagner dans l'arène ou le stade par un maximum de :

- stades Quinze (15) personnes y compris les marabouts ;
- stadium Dix (10) personnes y compris les marabouts.
- Leur entrée est gratuite.

ARTICLE 19

Le camp du lutteur (thioumoukaye) est occupé par un maximum de dix (10) accompagnateurs.

(Le lutteur et les marabouts compris) si la manifestation est organisée au stade Demba Diop ou Léopold Senghor. En cas d'organisation au stadium Iba Mar Diop ou dans un autre stade, le camp du lutteur ne peut être occupé que par six (06) personnes, lutteur et marabout compris. Les accompagnateurs sont identifiés par le port d'un badge ou d'une tenue dont les spécifications sont communiquées au CNG soixante-douze (72) heures avant la manifestation.

ARTICLE 20

Avant l'appel de l'arbitre lorsqu'il évolue autour de l'aire aménagée pour le combat, le lutteur ne peut se faire accompagner que par :

- stade : trois (03) accompagnateurs ;
- stadium : deux (02) accompagnateurs.

ARTICLE 21

Dans l'aire de combat, seules deux (02) personnes identifiables par un badge sont autorisées à accompagner le lutteur.

ARTICLE 22

Le lutteur et le manager sont responsables de la discipline et du comportement de leurs accompagnateurs avant, pendant et après la manifestation.

ARTICLE 23

Le manager est l'interlocuteur de l'organisateur, du superviseur et des arbitres.

A ce titre, il doit répondre à leurs injonctions et transmettre les observations et avertissements au camp de son lutteur.

ARTICLE 24

Le report du combat pour cas de force majeure (calamités naturelles, indisponibilité de l'arène de lutte, décès du manager, décès de la mère, du père, de l'épouse, de l'enfant, du frère, de la sœur, du lutteur ou du promoteur) n'ouvre pas droit au dédommagement du lutteur.

Dans le cas contraire le promoteur est dans l'obligation de dédommager le lutteur.

ARTICLE 25

Dans le cas où le lutteur est empêché par une maladie dûment constatée par un médecin agréé par le CNG de Lutte, le combat est reporté sans droits à dédommagement pour le promoteur.

Son adversaire reste sous contrat pour une période de trois (03) mois.

Il est libre de contracter d'autres engagements au-delà de cette échéance, mais restera devoir un combat au promoteur qui l'avait au préalable engagé.

ARTICLE 26

Le port d'effigies confessionnelles ou politiques est formellement interdit et expose le lutteur contrevenant à des sanctions pécuniaires et administratives conformément aux dispositions de Règles de Lutte avec Frappe.

ARTICLE 27

Tout litige relatif à l'exécution du présent contrat est soumis à l'appréciation de la Commission des
REGLEMENTS et de DISCIPLINE du CNG de Lutte.

ARTICLE 28

Tous les cas non prévus par le présent contrat sont tranchés par le bureau du CNG.

Fait à Dakar, le

.....

L'ORGANISATEUR

LE MANAGER

LE CNG