

COURS DE DROIT DES CONTRATS SPÉCIAUX

Cours du Professeur Philippe Stoffel-Munck

L3, année 2009-2010

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Classifications des contrats spéciaux selon l'opération économique envisagée

TITRE PRÉLIMINAIRE : LES AVANT CONTRATS

SOUS TITRE 1 : LES PROMESSES DE CONTRAT

Chapitre 1 : Le modèle : La promesse unilatérale de vente

Section 1 : Formation

I) Le formalisme de l'article 1589-2

II) Le formalisme propre aux personnes physiques

Section II : Effets de la promesse

I) Situation du bénéficiaire

- A) Le bénéfice de l'option
- B) Les obligations éventuelles du bénéficiaire
- C) La cession du bénéfice de l'option

II) La situation du promettant

- A) Analyse de son engagement
- B) Effets de l'engagement du promettant

Chapitre 2 : Les déclinaisons

Section 1 : Les autres promesses unilatérales de contrats

I) Les PU visant d'autres contrats

II) La PUA

Section 2 : Les promesses synallagmatiques

SOUS-TITRE II : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

Chapitre 1 – Formation

Section I – Aspects pratiques

Section II – Aspects juridiques

I) Nature juridique

II) Jeu de la liberté contractuelle

Chapitre 2 – Effets

Section I - L'extinction de l'engagement

Section II – La sanction de l'engagement

TITRE 1 : LA VENTE

Introduction : l'éclatement des régimes de la vente

Ventes immobilières :

Ventes de meubles corporels :

- vente internationale : CVIM
- vente consumériste à proximité
- vente consumériste à distance (C. cons., art. L. 121-16)
- ventes très spéciales selon l'objet (engrais, navires, aéronefs, etc.)

Ventes de meubles incorporels

- Cession de droits intellectuels (marques et brevets)
- Cession de titres financiers
- Cession de créance

- Cession de Fonds de commerce (C. com., art. L. 141-1)

Ventes spéciales par la forme

- Vente aux enchères publiques volontaires (C. com. art. L. 321-1 s.)
- Vente aux enchères publiques sur saisie (art. 2201 s.) :
- Vente en lots (C. cons., art. L. 121-1 et arrêté du 3 déc. 1987).
- Vente sur démarchage à domicile (C. cons., art. L. 121-21)
- Vente mobilière à un consommateur à crédit (dont le paiement est échelonné) ou avec crédit (C. cons., art. L. 311-1)
- Vente avec primes
- Vente au déballage

Chapitre 1 : Formation de la vente

Question préalable : capacité d'aliéner et d'acquérir

Section I – La chose

I° Détermination de la chose

II° Titularité du droit sur la chose

III) Disponibilité du droit sur la chose

A) Choses légalement indisponibles

B) Choses conventionnellement inaliénables

Section II : Le prix

I) Détermination du prix

A) Variations du prix nominal déterminé

1) Les clauses d'indexation

2) Complément et diminution du prix nominal

B) Prix nominal déterminable

1) Prix objectivement déterminable

2) Prix déterminable par le créancier

3) Prix déterminable par un tiers

II) Prix réel et sérieux

A) Prix réel

B) Prix sérieux

1) Le prix symbolique

2) Le prix inférieur aux fruits de la chose

3) Le prix autrement dérisoire

C) La lésion

1) Exceptions au principe d'indifférence de la lésion

a) La lésion immobilière

b) Les produits de culture agricole et les droits d'exploitation d'une œuvre de l'esprit

2) Tempéraments au principe d'indifférence de la lésion (les pratiques restrictives de concurrence)

Section III- La formation immédiate de la vente entre les parties

I) Dérogations au principe de la formation immédiate de la vente

A) Les dédits conventionnels

1) Les arrhes

2) Les autres dédits

B) Les facultés légales de rétractation

II) Dérogations au ppe de la formation de la vente entre les parties

A) La distinction des préemptions et des retraits

B) Les retraits

Section IV – L'opposabilité de la vente

I) L'opposabilité de la vente immobilière

A) L'organisation de la publicité foncière

1) La conservation des hypothèques

2) Les registres et fichiers tenus

a) Les 4 registres

b) Le fichier immobilier

B) Les effets de la publication

1) L'opposabilité aux droits concurrents

a) Problématique de l'opposabilité des droits réels

b) La solution du Décret de 1955

2) Difficultés d'application

II) L'opposabilité de la vente mobilière

A) Les meubles corporels

B) Les meubles incorporels

CHAPITRE 2 : LES EFFETS DE LA VENTE

Section I – Le transfert de propriété

I) L'obligation de donner

II) Les modalités du transfert

A) Retarder le transfert de propriété

1) Les ressources du droit commun

a) Les ressources tirées du droit des biens

b) Ressources tirées du droit des obligations

2) La CRP

B) Rendre le transfert précaire (la vente a réméré)

III) Le transfert des corollaires de la propriété

A) Les charges normalement transférées avec la propriété

Charges juridiques

Charge des risques

B) Les clauses aménageant le transfert des corollaires de la propriété

Section II - Les obligations des parties

I) Les obligations du vendeur

A) Les obligations tirées du droit commun

1) Obligation d'information

BtoB et CtoC : art. 1602

BtoC : Art. L. 111-1 C. cons.

2) Obligation de sécurité

- Dans le BtoC :
- Dans le BtoB :
- Dans le CtoC : Même système.
- Aménagements conventionnels de l'obligation de sécurité

B) L'obligation de délivrance

1) La notion de délivrance conforme

- Données du débat :
- Problématique
- Solution du débat

2) Portée de l'obligation

- Actes visés
- Choses concernées :

3) Régime de l'obligation de délivrance

- Aménagements conventionnels :
- Modes d'extinction :
- Sanction

II) Les garanties

A) La garantie d'éviction

1) La garantie du fait personnel

- a) ne pas commettre des faits (troubles de fait)*
- b) Ne pas élever de prétentions (troubles de droit)*

2) Garantie du fait des tiers

- ✓ Domaine
- ✓ Sanctions :

3) Aménagements conventionnels de la garantie d'éviction

- ✓ Garantie d'éviction du fait personnel
- ✓ Garantie d'éviction du fait des tiers

B) La garantie des vices cachés

1) La notion de vice caché

- ✓ Vice doit être grave (rédhibitoire)
- ✓ Vice doit être inhérent à la chose
- ✓ Vice doit être caché ;
- ✓ Vice doit être antérieur

2) Le régime légal de la garantie

- a) Le délai de l'article 1648*

b) Les deux actions

✓ Action estimatoire

✓ Action rédhibitoire

c) Les DI additionnels

3) Les aménagements conventionnel de la garantie des vices

✓ Dans le BtoC :

✓ Dans le BtoB

✓ Dans le CtoC

C) La garantie de conformité

1) Champ couvert par le dispositif légal

✓ *Ratione personae*

✓ *Ratione materiae*

2) Le régime de la garantie de conformité

✓ Le régime dans le temps

✓ Le régime probatoire

✓ Actions de l'acquéreur

III) Les obligations de l'acheteur

A) Payer le prix et ses accessoires

B) Retirer la chose

Définition

Domaine

Fondement

Conséquences

Conclusion sur le contrat d'échange

TITRE 2 – LE BAIL

Chapitre 1 – Eléments caractéristiques du bail

Section 1 : La libre jouissance d'une chose

I) Les choses susceptibles d'être prises à bail

A) choses mobilières

1) Meubles corporels

2) Meubles incorporels

B) Choses immobilières

II) La jouissance

A) Caractère contractuel de la jouissance

B) Autonomie du preneur

C) Stabilité de la jouissance

Section II – L'onérosité du bail

I) Nécessité d'un prix

II) Formes de prix

Chapitre 2 – Formation du bail

Section I – Conditions de fond

I) Détermination de la chose et du prix

A) La chose

B) Le loyer

II) Titularité du droit sur la chose (bail de la chose d'autrui)

Section II – Conditions de forme

- I) Consensualisme
- II) Preuve du bail
- III) Opposabilité du bail

Chapitre 3 : Effets du bail

Section I – Obligations du bailleur

- I) Délivrance
- II) Fournir une jouissance paisible
- III) Garanties

Section II – Obligations du locataire

- I) Paiement du loyer
- II) Usage paisible
- Section III – Parties obligées
 - I) Circulation de la qualité de bailleur
 - II) Circulation de la qualité de locataire

- A) La cession du bail
- B) La sous-location

Chapitre 4 : L'extinction du bail

Section I – Les causes d'extinction

- I) Bail à durée indéterminée
- II) Bail à durée déterminée

Section II – Suites de l'extinction du bail

- I) Restitution de la chose
- II) Sort des améliorations de la chose

TITRE 3 – LES PRÊTS

Chapitre 1 – Le commodat

Section I - Critères distinctifs

- A) La finalité
- B) La durée
- C) La gratuité

II) Traits secondaires

- A) La chose
- B) L'unilatéralité

Section II – L'exécution du commodat

I) La situation de l'emprunteur

- A) Droits de l'emprunteur
- B) Obligation de conservation
- C) Obligation de restituer
 - Objet de la Restitution
 - Qualité de la Restitution
 - Obligation de résultat (par nature).

D) Le temps de la restitution

- Terme contractuel
- Terme naturel
- Terme judiciaire accidentel
- Terme indéfini

II) La situation du prêteur

- A) Laisser faire
- B) Indemniser

1) L'indemnisation pour vices cachés

2) Indemniser les impenses extraordinaires et nécessaires

Chapitre 2 : Le Mutuum (« simple prêt »)

Section I – Traits distinctifs du Mutuum

I) Le transfert de propriété

- Date du transfert :
- Conséquences du transfert :

II) Le terme du mutuum

- Terme conventionnel.
- Terme judiciaire

Section II – Trait facultatif : l'intérêt

I) Le rejet ancien de l'intérêt monétaire

A) Les motifs de la méfiance envers l'intérêt

1) Motif rationnel

2) Motif religieux

3) Motif social

B) Les nuances progressivement apportées

II) L'admission de l'onérosité du Mutuum

A) La possibilité de l'onérosité

B) La nature juridique de l'intérêt

1) Le prêt onéreux sans fixation d'un taux conventionnel

2) Le prêt avec taux d'intérêt conventionnel

Chapitre 3 – Les prêts d'argent rémunérés

Section I : Le taux de l'intérêt conventionnel

I) Condition de forme

A) Contenu du formalisme.

1) Le caractère écrit du taux

2) La capitalisation des intérêts

B) Domaine du formalisme

II) Le quantum du taux

A) Plafond légal : l'usure

B) Domaine d'application

✓ Champ d'application *Ratione materiae*

✓ Champ d'application *Ratione personae*

C) Caractérisation de l'usure

Section II – Les règles propres à certains crédits

I) Du prêt aux crédits

A) L'évolution du « simple prêt » d'argent

CMF Article L511-5

CMF art. L. 311-1

CMF, art. L. 313-1

B) Impact au stade la formation du contrat de prêt

1) Caractère réel du « simple prêt » d'argent

2) Caractère consensuel des opérations de crédit

C) Impact sur l'exécution du contrat

✓ Le terme du prêt gratuit

✓ Le terme du prêt onéreux

II) Les crédits aux particuliers

A) Les crédits 311

1) Champ d'application

2) Formation

3) Exécution

B) Les crédits 312

1) Champ d'application

2) Formation

3) Exécution

III) Les crédits aux entreprises

A) Les crédits d'exploitation

1) Le taux

2) La rupture du crédit

B) Les prêts participatifs

C) Le crédit-bail

1) Originalité de l'institution

2) Sources juridiques

3) Droits et obligations des parties

a) La relation externe avec le fournisseur

b) La relation interne aux parties

TITRE 4 – LE DEPOT

- Esprit Général
- Caractères juridiques

Chapitre 1 – Formation

Section I : Tradition de la chose

I) Signification de l'exigence

II) Objet de la remise

III) Formes de la tradition

Section II – Le consentement à la garde

I- Preuve de la volonté de s'engager comme dépositaire

II) Le dépôt nécessaire

Chapitre 2 : Les effets du dépôt

Section I – La situation du déposant

I) Les obligations du déposant

A) L'éventuelle dette de rémunération

B) Obligation d'indemniser

1) Réparer le préjudice subi

2) Rembourser les impenses nécessaires

II) Les droits du déposant

Section II – Les obligations du dépositaire

I) L'obligation de conservation

II) L'obligation de restituer

A) L'exécution de l'obligation

- Que Restituer ?
- A qui restituer ?
- Quand restituer ?
- Où restituer ?

B) La sanction de l'obligation

TITRE 5 – LE CONTRAT D'ENTREPRISE

Chapitre 1 : Le droit commun du contrat d'entreprise

Section I – Caractères distinctifs

I) La réalisation d'un ouvrage

A) Formes d'ouvrages

1) Le travail d'une chose corporelle

- ✓ Construction
- ✓ Réparation de choses
- ✓ Entretien
- ✓ Modifications

2) Prestations purement intellectuelles

- ✓ Création d'une œuvre immatérielle
- ✓ Contrats de conseils : cabinets de stratégie, conseils juridiques, fiscaux, patrimoniaux
- ✓ Contrats d'audits et expertises :

3) Le reste : organisation d'un résultat avec fourniture de moyens

- ✓ Contrats de gestion
- ✓ Contrats de surveillance
- ✓ Contrat de transport
- ✓ Services de télécommunication
- ✓ Organisation de ✓ Lobbying
- ✓ Soins thérapeutiques (CSP)
- Etc....

B) La réalisation d'actes matériels

C) Caractère déterminé de l'ouvrage

II) L'indépendance

- ✓ Indifférence de la dépendance économique de l'entrepreneur
- ✓ Fondement de l'indépendance
- ✓ Influence de l'immixtion du MdO

III) Onérosité

- 1) *Quid* si les parties excluent qu'une rémunération soit versée à l'entrepreneur ?
- 2) *Quid* si les parties sont restées silencieuses sur l'onérosité de l'opération ?

III) Distinctions et combinaisons

A) Combinaison de l'entreprise et de ses voisins

- 1) Y a-t-il un contrat unique ou juxtaposition de contrats distincts ?
- 2) L'obligation litigieuse est-elle typique du contrat dont la Q° l'a emporté ?

B) Distinctions de l'entreprise et de ses voisins

1) Entreprise et mandat

2) Entreprise et contrat de travail

3) Entreprise et dépôt

4) Entreprise et vente

5) Entreprise et bail

6) Entreprise et prêt

Section II – Les obligations des parties

I) Les obligations du MdO

A) Rémunérer l'entrepreneur

1) Le forfait

- Idée générale
- Effet pratique :
- Sévérité ⇒ Q° étroite.

2) Le marché sur série de prix

3) Le marché sans prix

4) Le pouvoir de réduction du prix excessif

5) La réfaction du contrat

B) Ne pas entraver la réalisation de l'ouvrage

C) Obligation de prendre livraison et réception

1) La prise de livraison

2) La réception

II) Les obligations de l'entrepreneur

A) Exécution personnelle

B) Exécution exacte

- Dans le temps
- Quant aux spécifications de l'ouvrage :

C) Exécution diligente

1) Obligation de sécurité corporelle

2) Devoir de conseil

3) Le respect des règles de l'art

III) Obligations propres à l'entrepreneur travaillant une chose

A) Le statut de la chose fournie à l'entrepreneur

1) La chose qu'on lui confie

2) La chose à laquelle il n'a qu'accès

B) Le statut de la chose fournie par l'entrepreneur

1) La chose qu'il emploie pour les besoins de l'ouvrage

2) La chose qu'il fournit au terme de l'ouvrage

Section III – Le transfert de propriété de l'ouvrage

I) La propriété de l'ouvrage mobilier

A) Travail d'un meuble corporel

1) Le Maître fournit l'essentiel de la matière

- Explication traditionnelle
- Objections

2) L'ouvrier fournit l'essentiel de la matière

B) Travail d'une chose incorporelle

II) La propriété de l'ouvrage immobilier

Art. 552 C. civ. : *La propriété du sol emporte la propriété du dessus et du dessous*

III) L'extinction du contrat d'entreprise

A) La résiliation anticipée

1) Rupture de plein droit par le décès de l'entrepreneur

2) Rupture unilatérale par le Maître (Art. 1794)

B) L'extinction normale

Chapitre 2 – Le droit spécial du contrat d'entreprise

Section I – Le contrat de construction immobilière

I) La complexité naturelle de ces contrats

A) Ratione materiae : particularisme de l'objet de ces contrats

- Vocation de la construction à s'insérer dans un espace commun (urbain ou rural)
- Grande diversité des tâches à exécuter :
- Interdépendance des tâches :

B) Ratione personae

- MdO :
- M^e d'œuvre / MdO délégué
- Entrepreneur :
 - o Les prestataires de services intellectuels :
 - Architecte
 - Bureau d'études techniques (ingénieurs-conseils)
 - o Les prestataires de services matériels
 - o Modes d'intervention
 - co-traitance
 - sous-traitance

II) L'intangibilité du marché à forfait

A) La portée de l'article 1793

B) L'interprétation étroite de l'art. 1793

C) Articulation avec la norme NF P 03-011

III) La responsabilité des « constructeurs »

A) Les quatre types de responsabilité

1) La « garantie » décennale de l'article 1792

2) La « garantie » biennale de l'article 1792-3

3) La garantie de parfait achèvement (art. 1792-6, al. 2)

4) La RCC de droit commun (art. 1147)

B) Les défendeurs concernés

1) Les non-constructeurs

2) Les constructeurs

Section II – Le contrat de sous-traitance

I) Présentation générale de la loi de 1975

- A) Importance du phénomène de la sous-traitance
- B) Esprit de la législation de 1975

II) Les obligations édictées au profit du sous-traitant

- A) Obligations spécifiques à la charge de l'entrepreneur principal
 - 1) Constituer une garantie de paiement au profit du sous-traitant
 - 2) Ne pas céder ou nantir sa créance contre le MdO dans l'intermède
 - 3) Présenter le sous-traitant à l'agrément du MdO
- B) Les obligations spécifiques du MdO envers le sous-traitant

III) Les droits et obligations spécifiques du sous-traitant

- A) Les droits tirés de la loi de 1975

Tous d'Ordre Public !

- 1) Le droit de faire annuler le sous-traité non garanti
- 2) Le droit de s'affranchir des stipulations du ST s'il n'a pas été agréé
- 3) Le bénéfice de l'action directe en cas d'agrément
- 4) Action en RC contre le MdO
- B) La responsabilité du sous-traitant
 - 1) La RCC envers l'entrepreneur principal
 - 2) La responsabilité envers le MdO

TITRE 6 : LE MANDAT

Chapitre 1 : Les éléments caractéristiques du mandat

Section I – Eléments liés au pouvoir dont dispose l'agent

I) Un pouvoir de représentation

- A) La représentation parfaite : agir au nom de...
- B) La représentation imparfaite : agir pour le compte de...

- Commission (art. L. 132-1 s. C. com.)
- Déclaration de command
- Le prête-nom

II) Un pouvoir de former un acte juridique

Section II – Eléments essentiels à titre interne

I) Le caractère volontaire de la procuration

II) L'absence de lien de subordination entre les parties

III) Trait facultatif : la gratuité

Chapitre 2 – La formation du mandat

Section I – Conditions de fond

Section II - Conditions de forme

I) formalisme ad validitatem

II) Formalisme ad probationem

Chapitre 3 – Les effets du mandat

Section I . Les obligations du mandataire

I) L'exécution de la mission

A) Exécution personnelle

B) Exécution diligente

Accomplissement de la mission convenue

→ Mission spéciale :

→ Mission plus générale :

Accomplissement diligent de la mission

C) Exécution loyale

II) La reddition des comptes

Informer le mandant du déroulement de la mission

Etablir un bilan de fin de mission

Restituer tout ce qui a été reçu « en vertu de la procuration »

Section II – Les obligations du mandant

I) Obligations envers le mandataire

- A) Indemniser
- B) Rémunérer

II) Obligations envers le tiers

- A) Cas normal

1) Obligation résultant des actes passés par le mandataire es qualités

2) Obligation résultant des faits accomplis par le mandataire es qualités

✓ Fait passif du mandataire

✓ Fait actif du mandataire

- B) Mandataire ayant agi au-delà de ses pouvoirs (ou sans pouvoir)

Chapitre 4 : L'extinction du mandat

Section I – Extinction par un fait juridique

I) La faillite d'une partie

II) L'incapacité d'une partie

III) La mort d'une partie

Section II – Extinction par un acte unilatéral de volonté

I) La révocation par le mandant

- A) L'efficacité absolue de la révocation
- B) Le tempérament des dommages et intérêts

II) La renonciation du mandataire

Titre 7 : Le contrat de transaction

- Définition
- Avantages
- Succès :
- Dangers :

Chapitre 1 – Nature de la transaction

Section I – Un contrat

I) Transaction et reçu pour solde de tout compte

II) Transaction et jugement ou sentence arbitrale

A) Principe de distinction

B) Limites de la distinction

- Transactions « conventionnelles »
- Transaction « judiciaires » (384 cpc)

C) Le critère décisif : rôle du juge dans la genèse de l'accord

1) Le juge constate l'accord

- Jugements de donné acte :
- Procès-verbaux de conciliation
- Jugements d'homologation des constats d'accord obtenus via un tiers désigné :

2) Le juge reprend à son compte l'accord

Le jugement d'expédient

Section II – Un litige

I) Transaction et partage amiable

A) Points communs

B) Différences

C) Conclusion

II) Transaction et accord de résiliation

III) Transaction et compromis

Section III - Des concessions réciproques

I) La réciprocité des concessions

- A) Transaction et acquiescement
- B) Désistement et transaction

II) Sérieux des concessions

Chapitre 2 – Régime juridique de la transaction

Section 1 – Formation du contrat

I) Conditions de fond

A) Conditions subjectives

1) La capacité

2) Le consentement

a) Neutralisation de la lésion

b) Neutralisation de l'erreur de droit

3) Efficacité de l'erreur de fait

4) Le dol

5) La violence

B) Conditions objectives

1) La titularité des droits en jeu

2) La disponibilité des droits en cause

II) Conditions de forme

Section 2 – Effets du contrat de transaction

I- Effet déclaratif

- A) S'agissant d'un droit réel
- B) S'agissant d'un droit personnel

II) Effet extinctif

- A) Le facteur restrictif : les considérations d'opportunité
- B) Le facteur expansif : la considération de l'intention des parties

III – Effet obligatoire

- Exécution peut être garantie par une clause pénale (art 2047)

- Exception d'inexécution ?*
- Résolution pour inexécution
- Exécution forcée :
 - transaction judiciaire
 - transaction notariée
 - transaction ssp