

# **Droit des contrats spéciaux : distribution, entremise, entreprise, louage**

**Auteur(s) :** Corinne Saint-Alary-Houin

**Présentation(s) :** Professeur de Droit privé et de sciences criminelles

## **Leçon 1 : Introduction au droit des principaux contrats**

### **Section 1. Les liens entre les contrats spéciaux et la théorie générale**

- § 1. Le droit des contrats spéciaux précise la théorie générale du contrat
- § 2. L'évolution des rapports entre les contrats spéciaux et la théorie générale
- § 3. Importance des contrats spéciaux

### **Section 2. L'objet du droit des principaux contrats**

- § 1. Contrats spéciaux internes civils et commerciaux
  - A. Contrats civils et contrats administratifs
  - B. Contrats civils et commerciaux
    - 1. Intérêts de la distinction
    - 2. Critères de la distinction
  - C. Les contrats internationaux
- § 2. Principaux contrats
  - A. Etude des principaux contrats
  - B. Exclusion des contrats civils "très spéciaux"

### **Section 3. Les sources du droit des principaux contrats**

- § 1. Les sources légales
  - A. Evolution des sources légales
    - 1. Sources internes
    - 2. Sources internationales
    - 3. Sources communautaires
  - B. Portée des sources légales
- § 2. Les sources complémentaires
  - A. La jurisprudence
  - B. Les usages
    - 1. Force des usages
    - 2. Preuve des usages
  - C. Les conditions générales
  - D. Les contrats-type

### **Section 4. Classement des contrats spéciaux**

- §1. Antagonistes ou de collaboration
- §2. Entre professionnels ou non professionnels
- §3. Contrats translatifs et non translatifs de propriété

§4. Enfin, il existe des contrats qui ont le particularisme de comporter un aléa

## **Leçon 2 : Les contrats de distribution**

### **Section 1. La distribution non intégrée**

§ 1. Le contrat d'agrément (de distribution agréée)

A. Caractères généraux du contrat

1. L'absence d'exclusivité
2. Souplesse des liens contractuels entre les parties

B. Fin du contrat

1. Le retrait de l'agrément
2. Le contrat est conclu intuitu personæ

§ 2. Le contrat de distribution sélective

A. Notion

B. Spécificité

### **Section 2. La distribution intégrée**

§ 1. Le contrat de concession

A. Notion

B. Intérêts

§ 2. Le contrat de franchise (ou de franchisage)

A. Le transfert de droits du franchiseur au franchisé

1. Communication du savoir faire du franchiseur au franchisé
2. Le franchiseur transmet au franchisé l'usage de certains éléments du fonds de commerce

B. La collaboration entre les parties

1. Le franchisé
2. Le franchiseur

### **Section 3. La formation des contrats de distribution**

§ 1. Le choix des distributeurs

A. L'information précontractuelle

1° L'obligation de renseignement (L. Doubin 31 déc. 1989, art. L. 330-3, C. com.)

- a) Domaine de l'information pré-contractuelle
- b) Régime de l'information pré-contractuelle
- c) Sanctions du dispositif légal

2° La communication des conditions de vente

B. Absence de discrimination

C. Les interdictions d'avantages injustifiés

§ 2. La limitation de la durée du contrat

A. Domaine

B. Sanctions

§ 3. Le respect de la libre concurrence

A. Interdiction des ententes

1. Exemptions de l'article L 420-4 du Code de commerce
2. Exemption du règlement communautaire du 22 décembre 1999

B. Pratiques restrictives

C. Abus de dépendance économique

### **Section 4. L'exécution des contrats de distribution**

§ 1. La loyauté dans l'exécution

A. Obligations du fournisseur

- B. Obligations du distributeur
- § 2. La protection du réseau contre les tiers
  - A. Evolution jurisprudentielle
  - B. Intervention législative

## **Section 5. La rupture des contrats de distribution**

- § 1. Le choix des distributeurs
  - A. Les limitations jurisprudentielles de la rupture
    - 1. Si le contrat est à durée déterminée
    - 2. Si le contrat est à durée indéterminée
  - B. L'encadrement législatif des conditions de la rupture
- § 2. Les conséquences de la rupture des contrats de distribution
  - A. Régime des restitutions
  - B. Transmission des contrats
  - C. Clause de non concurrence

## **Leçon 3 : Le contrat de mandat et les autres contrats d'entremise**

### **Section 1. Le contrat de mandat**

- §1. Le droit commun du mandat
  - A. Les caractères généraux du mandat
    - 1. Procédé de représentation pour la conclusion d'actes juridiques
      - a) Procédé de représentation
      - b) Procédé de représentation pour la conclusion d'actes juridiques
    - 2. Exécution de la mission en toute indépendance
  - B. Formation du contrat
    - 1. Le consentement des parties
      - a) Formation ordinaire du mandat
      - b) Modes exceptionnels de formation du mandat
        - 1° Le mandat tacite
        - 2° Le mandat apparent
    - 2. La capacité
      - a) S'agissant du mandant
      - b) S'agissant du mandataire
  - C. Les effets du mandat
    - 1. Les effets du mandat dans les relations du mandant et du mandataire
      - a) Les obligations du mandataire
        - 1° Le mandataire doit exécuter le mandat
        - 2° Reddition des comptes
        - 3° Devoir de conseil
      - b) Les obligations du mandant
        - 1° Devoir de coopération
        - 2° Obligations pécuniaires
    - 2. Effets du mandat dans les relations des parties et du tiers
      - a) Relations mandant/tiers (art. 1998 du C. Civ)
      - b) Relations mandataire / tiers
  - D. La fin du contrat
    - 1. La cessation automatique du mandat
    - 2. La cessation volontaire du mandat
      - a) La révocation du mandat

b) Renonciation du mandataire

## § 2. Les mandats réglementés

### A. Les mandats réglementés pour protéger la clientèle

#### 1. Intermédiaires dans l'immobilier

##### a) Agents immobiliers

1° L'accès à la profession

2° L'exercice de la profession

##### b) Promoteurs immobiliers

1° Conditions de formation

2° Effets du contrat

3° Obligations du promoteur

4° Obligations du maître de l'ouvrage

5° Cession du contrat

6° Extinction du contrat

#### 2. Les intermédiaires du tourisme

##### a) L'accès à la profession

##### b) Le contrat de voyage

#### 3. Les intermédiaires boursiers

### B. Les mandats réglementés pour protéger le mandataire

#### 1. Les agents commerciaux

##### a) La notion d'agent commercial

1° Un contrat de mandat

2° Un contrat de mandat d'intérêt commun

3° Un contrat de collaboration

##### b) Le droit à rémunération

1° Différents cas de rémunération

2° Moment de la rémunération

3° Montant de la rémunération

##### c) La rupture du contrat

1° Les causes de rupture

2° Conséquences de la rupture

#### 2. Les agents d'assurances

## Section 2. Les autres contrats d'entremise

### §1. Le contrat de commission

#### A. Nature du contrat de commission

1. Un mécanisme de représentation imparfaite

2. La commission, acte de commerce

3. La commission, contrat conclu «intuitu personae»

#### B. Exécution du contrat

##### 1. Rapports du commettant et du commissionnaire

###### a) Obligations du commissionnaire

1° Obligations imposées par le contrat de commission

a. Les obligations imposées par le contrat de commission sont d'abord positives

b. Positives ou négatives, les obligations du commissionnaire sont source de responsabilité

2° Des obligations supplémentaires

###### b) Obligations du commettant

###### c) Liens commettant-commissionnaire

##### 2. Rapports du commettant et du commissionnaire avec les tiers

a) Cas général

b) Par exception

##### 3. Fin du contrat

## §2. Le contrat de courtage

### A. Nature du courtage

1. Le courtier est un intermédiaire de commerce
2. Le courtier est un commerçant

### B. Régime du courtage

1. Formation
2. Exécution
  - a) Le courtier
    - 1° Obligations
    - 2° Responsabilité
  - b) Le donneur d'ordres
    - 1° Dans quelle mesure le donneur d'ordres doit-il conclure le contrat ?
    - 2° Paiement du courtage

### C. Les courtages réglementés

1. Courtiers assermentés
2. Courtiers privilégiés
  - a) Les courtiers interprètes et conducteurs de navire
  - b) Les courtiers d'assurance maritime
  - c) Certains courtages de marchandises

## §3. Les centrales d'achat et de référencement

### A. Les centrales de référencement

### B. Les centrales d'achat

1. La nature du contrat entre la centrale et l'adhérent
2. Le régime du contrat d'affiliation
  - a) Obligations originales
  - b) Clauses spécifiques

## **Leçon 4 : Les contrats d'entreprise et les contrats de construction**

### **Section 1. Droit commun du contrat d'entreprise**

#### §1. La qualification du contrat d'entreprise

##### A. Obligation de faire

1. Contrat d'entreprise et bail
2. Contrat d'entreprise et contrat de dépôt
3. Contrat de vente et contrat d'entreprise
  - a) Les intérêts de la distinction
  - b) Les critères de distinction des contrats de vente et d'entreprise  
Opinions doctrinales

##### B. Obligation de faire des actes matériels

1. Distinction des contrats d'entreprise et de mandat
  - a) Intérêts
  - b) Critères
  - c) Mise en oeuvre
- 2) Cumul du contrat d'entreprise et de mandat

##### C. Obligation de faire des actes matériels sans subordination

1. Critère de distinction
2. Intérêts de la distinction

#### §2. La formation du contrat d'entreprise

##### A. La rencontre des consentements

1. S'agissant de la période pré-contractuelle

- 2. S'agissant du processus de formation
- B. La fixation du prix
  - 1. Le prix peut n'être pas déterminé
  - 2. Le prix est stipulé selon des modalités variables
- § 3. Les effets du contrat d'entreprise
  - A. L'effet obligatoire du contrat d'entreprise
    - 1. Les obligations de l'entrepreneur
      - a) Portée
      - b) Clauses contractuelles
    - 2. Les obligations du maître de l'ouvrage
      - a) Portée des obligations
      - b) Garantie de paiement
  - B. Les risques dans le contrat d'entreprise
    - 1. L'entrepreneur fournit la matière
    - 2. L'entrepreneur ne fournit pas la matière qui appartient au maître et ne fournit que son travail et son industrie
  - C. L'exécution du contrat par un sous-traitant
    - 1. Formation du contrat de sous-traitance
      - a) Fourniture d'une garantie de paiement par l'entrepreneur
      - b) Soumission du sous-traitant à l'agrément par le maître d'ouvrage
    - 2. Paiement du sous-traitant
      - a) La procédure de paiement direct
      - b) L'action directe contre le maître
    - 3. La responsabilité du sous-traitant

## **Section 2. La construction d'immeubles**

- § 1. La diversité des contrats de construction
  - A. Les divers types de contrats de construction
    - 1. Notion de contrat de construction de maison individuelle
      - a) Points communs entre les deux contrats
      - b) Distinction des deux contrats
        - Contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture d'un plan
        - Contrat de construction d'une maison individuelle sans fourniture de plan
    - 2. Régime juridique des contrats de construction de maison individuelle
      - a) Formation
    - 3. Effets des contrats de construction de maisons individuelles
      - a) Obligations du constructeur
      - b) Obligations du maître de l'ouvrage
  - B. Domaine respectif des contrats de construction concernant une maison individuelle
    - 1. Contrat de construction de maisons individuelles et vente d'immeubles à construire
    - 2. Contrat de construction de maisons individuelles et contrat de promotion immobilière
      - a) Recoupement des domaines
      - b) Choix entre les deux contrats
    - 3. Contrat de construction de maisons individuelles et contrat d'entreprise
      - a) Regroupement des domaines
      - b) Critères
- § 2. L'unité des responsabilités des constructeurs
  - A. La responsabilité des constructeurs
    - 1. Conditions de la responsabilité
      - a) La responsabilité dite «garantie décennale»
        - Les dommages réparables
        - Présomption de responsabilité
      - b) La garantie biennale

## 2. Mise en oeuvre de la responsabilité

### a) Les parties

Les sujets passifs

Les sujets actifs

### b) Le délai d'action

### c) Les causes d'exonération

## B. La garantie de parfait achèvement

### 1. Domaine de la garantie

#### a) Quant aux parties

#### b) Quant à l'objet

### 2. Régime de la garantie

#### a) Délai de garantie

#### b) Réparation

#### c) Recours

## C. La garantie d'isolation phonique

## D. Responsabilité contractuelle de droit commun

### 1. Position du problème

### 2. Exemples d'application

## E. Responsabilité délictuelle

## **Leçon 5 : Le louage et le bail d'habitation**

### **Section 1. Les règles générales du contrat de bail**

#### §1. La nature du contrat de bail

##### A. Le bail est un contrat consensuel

###### 1. Formation et preuve du contrat

###### 2. La conclusion du contrat

##### B. Le bail est un contrat à titre onéreux

##### C. Le bail est un contrat à exécution successive

##### D. Le bail est un contrat synallagmatique

###### 1. Obligations du bailleur

###### a) L'obligation de délivrance

###### b) L'obligation de garantie

###### 2. Situation du preneur

###### 4. Substitution de contractants

#### §2. La nature juridique du droit du preneur

### **Section 2. Le bail d'habitation**

#### § 1. L'évolution de la réglementation

##### A. La loi du 1er septembre 1948

###### 1. Détermination du loyer

###### 2. Durée du bail

###### a) Droit au maintien dans les lieux

###### b) Droit de reprise pour habiter

##### B. Le secteur libre : de la loi dite Quilliot du 22 juin 1982 à la loi du 12 juillet 1996 modifiée

###### 1. La loi Quilliot

###### a) Fondements

###### b) Contenu

###### c) Critique

###### 2. L'évolution postérieure à la loi Quilliot

- a) La remise en cause de la loi Quilliot par la loi Méhaignerie du 23 décembre 1986
- b) Le retour à l'équilibre avec la réforme du 6 juillet 1989 (loi Mermaz)
  - 1° L'affirmation d'un droit au logement
  - 2° L'amélioration des rapports locatifs
- c) Les retouches de la loi du 12 juillet 1994
- d) Les modifications de la loi du 13 décembre 2000
- e) Les apports de la loi du 17 janvier 2002
- d) Le droit à un logement opposable

## § 2. Le champ d'application de la loi du 6 juillet 1989

### A. Le domaine d'application quant aux contrats

- 1. Un domaine d'application général
- 2. Des exclusions exceptionnelles

### B. Le domaine d'application dans le temps

- 1. L'application aux baux futurs
- 2. L'application partielle aux baux en cours

## §3. Le régime du bail d'habitation dans la loi du 6 juillet 1989 modifiée

### A. La réglementation des rapports individuels

#### 1. La conclusion du bail d'habitation

- a) Information du locataire
- b) Définition du contenu du contrat

#### 2. L'exécution du bail d'habitation

- a) Obligations des parties
  - 1° Bailleur
  - 2° Locataire
- b) Durée du bail
  - 1° Durée initiale du bail
  - 2° Prolongation du bail
  - 3° Transmission du bail
- c) Détermination du loyer
  - 1° Au moment de la conclusion
  - 2° En cours de bail
  - 3° En cas de renouvellement du bail

#### 3. La rupture du bail

- a) Rupture du contrat par le bailleur
  - 1° Résiliation en cours de bail
  - 2° Refus de renouvellement du contrat
- b) Résiliation du contrat par le locataire
  - 1° Moment de la résiliation
  - 2° Obligations du locataire

### B. Les rapports collectifs

- 1. Les institutions publiques
- 2. Les accords collectifs
- 3. Les associations de locataires
- 4. Les groupements de locataires

## Leçon 6 : Le prêt

### Section 1. Les deux catégories de prêt

#### §1 Le prêt à usage

##### A. Situation de l'emprunteur



- B. Difficultés d'application
  - 1. Qualification
  - 2. Modalités de restitution
  - 3. La durée du prêt
- § 2. Le prêt de consommation (ou simple prêt)
  - A. Contrat translatif
  - B. Contrat consensuel

## **Section 2. Le prêt d'argent**

### **§1 . L'évolution de la réglementation du prêt d'argent**

- A. La prohibition du prêt à intérêt
  - 1. La réprobation morale
  - 2. L'admission du prêt à intérêt
- B. Diversité de la réglementation du prêt à intérêt
  - 1. Causes de l'essor de cette technique de financement
  - 2. Interventions législatives

### **§2 La formation du prêt d'argent**

- A. Les conditions de formation relatives au prêt
  - 1. Règles de formation
    - a) La remise des fonds
    - b) Les conditions de fond : les parties - l'objet - cause
      - 1° Les parties
      - 2° L'objet du prêt
      - 3° Cause du prêt
  - 2. Sanctions de l'inobservation des règles de formation du prêt
- B. La stipulation d'intérêts
  - 1. L'existence d'un intérêt
  - 2. La licéité du taux de l'intérêt
    - a) La détermination du taux de l'intérêt
    - b) La régularité du taux
      - 1° L'interdiction de l'usure
      - 2° Sanctions de l'usure
  - 3. L'assiette des intérêts
    - a) La somme porteuse d'intérêts : la capitalisation des intérêts
      - 1° Fondement
      - 2° Portée
    - b) La durée de perception des intérêts : le problème des dates de valeur
      - 1° Enoncé du problème :
      - 2° Position de la Cour de cassation

### **§3 Les effets du prêt**

- A. Les obligations de l'emprunteur
  - 1. L'obligation de payer les intérêts
    - a) Les modalités du paiement
    - b) Le non-paiement
  - 2. Le remboursement du capital
    - a) Où ?
    - b) Quand ?
    - c) Pendant combien de temps ?
    - d) Le prêt peut-il être renégocié ?
- B. Obligations du prêteur
  - 1. Obligations à l'égard de l'emprunteur
    - a) Le prêteur doit respecter le terme

- b) Mais surtout le prêteur est tenu d'une obligation d'information et de conseil à l'égard de son client
- c) Si le prêteur cesse d'octroyer un crédit d'une manière abusive, il engage aussi sa responsabilité à l'égard de l'entreprise emprunteuse

## 2. Obligations à l'égard des tiers

### **Section 3 : Le prêt affecté à l'achat d'un bien**

#### **§1 Vente à crédit de biens de consommation**

##### A. Domaine

- 1. Principe
- 2. Exceptions

##### B. Régime

- 1. La protection de l'acquéreur/emprunteur
  - a) La protection lors de la conclusion du prêt
  - b) L'interdépendance des deux contrats
- 2. L'interdiction du paiement par lettre de change
- 3. L'obligation d'information de la caution des incidents de paiement
  - a) Principe
  - b) Sanction
- 4. Les sanctions
  - a) Sanctions civiles en cas d'offre de crédit mobilier irrégulière
    - 1° Point de départ
    - 2° La nature du délai
    - 3° Domaine du délai
  - b) Pouvoir du juge de soulever d'office la nullité
  - c) Sanctions pénales : idée d'un ordre public de direction

#### **§2. Prêt immobilier**

##### A. Domaine

- 1. Principe
- 2. Limites

##### B. Régime du prêt immobilier

- 1. L'offre
- 2. L'acceptation

#### **§ 3. Les sanctions**

##### A. Sanctions civiles

- 1. En cas d'offre de crédit immobilier irrégulière (art.L312-8)
- 2. Maintien des conditions prévues dans l'offre préalable (L.312-10 c.cons)

##### B. Sanctions pénales