

Formation continue | HEG-Genève

Cours de préparation au Brevet fédéral de Paralegal

Contrats spéciaux

Maître Guillaume RYCHNER

h e g

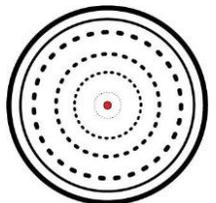
Haute école de gestion
Genève



Hes·SO GENÈVE
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale

Documents de cours

- Les présentes slides
- **Prof. Sylvain MARCHAND – Cours contrats nommés**
 - <https://www.unige.ch/droit/obligations/documentation>
- **Pour approfondir:**
 - Prof. Franz WERRO - Le droit des contrats;
 - Profs Pierre TERCIER, Laurent BIERI, Blaise CARRON - Les Contrats spéciaux.

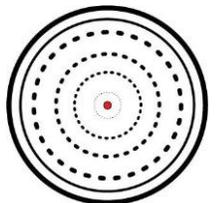


CONTRAT DE VENTE

Le contrat de vente est un contrat fondamental du droit privé. Ce chapitre traite des obligations essentielles du vendeur et de l'acheteur ainsi que des conséquences juridiques liées aux défauts, aux risques, et aux spécificités de certaines ventes.

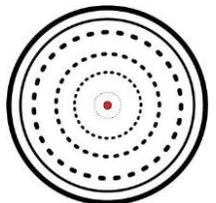
Ce chapitre comprend les sous-sections suivantes :

I. Obligations caractéristiques · II. Transfert des risques · III. Défaut de la chose vendue · IV. Éviction · V. Demeure · VI. Spécificités de la vente immobilière · VII. Spécificités de la vente aux enchères volontaire



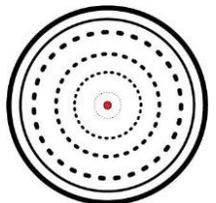
I. Obligations caractéristiques

- Le contrat de vente implique pour le vendeur de transférer la propriété d'une chose à l'acheteur, qui doit en contrepartie payer un prix.
- La vente peut porter sur des biens mobiliers ou immobiliers.
- Les éléments essentiels sont la chose vendue et le prix.
- Le transfert de propriété varie selon le type de bien (mobilier ou immobilier) et les modalités de livraison (vente quérable, portable, ou d'expédition).
- La validité repose sur une cause licite, un objet déterminé et le consentement.



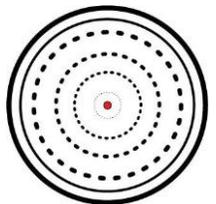
a. Éléments objectivement essentiels

- Pour qu'un contrat de vente soit valable, il faut qu'il contienne deux éléments essentiels : la chose et le prix.
- Ces éléments doivent être déterminés ou déterminables, faute de quoi le contrat peut être nul.
- Ces exigences garantissent la sécurité juridique et permettent d'identifier l'objet de l'obligation.



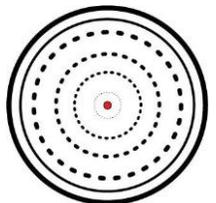
b. Droit applicable

- Le contrat de vente est régi par le Code civil, mais peut également être influencé par des normes spéciales (droit de la consommation, droit commercial, droit international privé).
- En cas de contrat international, les règles de conflit de lois déterminent le droit applicable.



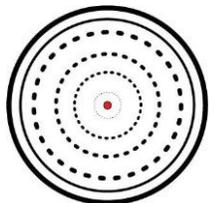
c. Typologie des ventes

- Il existe différentes formes de ventes : vente au comptant, vente à terme, vente avec réserve de propriété, vente en ligne, etc.
- Chaque type a des particularités juridiques, notamment en ce qui concerne le transfert de propriété, le paiement, et la protection du consommateur.



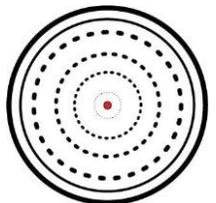
II. Transfert des risques

- Le transfert des risques désigne le moment à partir duquel l'acheteur assume les risques liés à la perte ou à la détérioration de la chose.
- Ce moment ne coïncide pas toujours avec le transfert de propriété.
- Pour les biens mobiliers, il intervient en principe à la conclusion du contrat, sauf disposition contraire.
- Pour les biens immobiliers, c'est généralement à la prise de possession. Les Incoterms peuvent aussi modifier ce moment contractuellement.



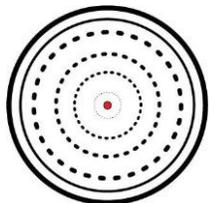
a. Concept et enjeux

- Le transfert des risques détermine qui supporte les conséquences si la chose est perdue ou endommagée sans faute.
- Cela permet de clarifier la répartition des responsabilités entre vendeur et acheteur, et a des effets majeurs sur les recours et garanties applicables après la conclusion du contrat.



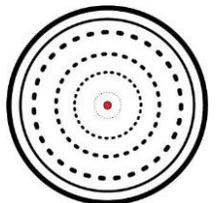
b. Moment du transfert des risques

- En principe, les risques sont transférés à l'acheteur au moment de la délivrance de la chose.
- Toutefois, dans certains cas (vente d'expédition, vente au comptant, etc.), ce moment peut varier selon la volonté des parties, les Incoterms choisis, ou la nature du bien vendu.



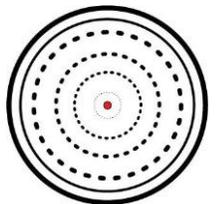
III. Défaut de la chose vendue

- Un défaut existe si la chose ne correspond pas à ce qui était promis ou attendu selon la bonne foi.
- L'acheteur bénéficie alors d'actions édiliciennes : réduction du prix (action minutoire), résolution du contrat (action rédhibitoire), ou remplacement de la chose.
- Il doit toutefois notifier le défaut rapidement. Si l'acheteur connaissait ou aurait dû connaître le défaut, il ne peut pas s'en prévaloir. Les conditions sont strictes : défaut antérieur au transfert des risques, inconnu, et dénoncé sans délai.



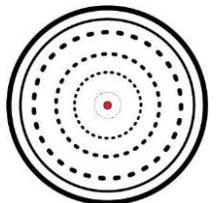
a. Notion de défaut

- Un défaut désigne une altération ou une caractéristique négative de la chose qui diminue sa valeur ou son aptitude à l'usage convenu.
- Il peut être matériel ou juridique.



b. Conditions générales des actions édiliciennes

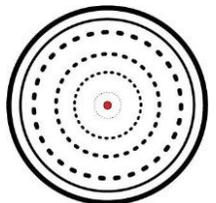
- Pour exercer une action édilicienne, l'acheteur doit
 - prouver l'existence du défaut,
 - sa non-connaissance lors de l'achat,
 - et le respect du délai de dénonciation.
- Il s'agit de conditions cumulatives, essentielles à la validité du recours.



c. Actions édiliciennes

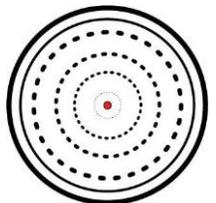
- L'acheteur dispose de plusieurs actions :
 - action rédhibitoire (annulation du contrat),
 - action minutoire (réduction du prix),
 - action en remplacement,
 - Action en dommages et intérêts.

Ces actions offrent des mécanismes de protection adaptés à la gravité du défaut.



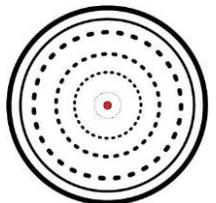
d. Exceptions édiliciennes

- Le vendeur peut opposer certaines exceptions, comme la connaissance du défaut par l'acheteur ou la vente aux enchères, où les garanties sont souvent exclues.
- Ces exceptions limitent la responsabilité du vendeur.



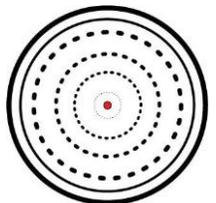
e. Exceptions et objections du vendeur

- Outre les exceptions édiliciennes, le vendeur peut invoquer d'autres objections juridiques comme le non-respect des formalités, la prescription de l'action, ou la mauvaise utilisation de la chose par l'acheteur après la livraison.



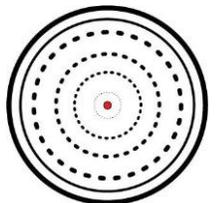
f. Rapport entre les actions édiliciennes et les vices du consentement

- Les actions édiliciennes sont à distinguer des vices du consentement (erreur, dol).
- Un défaut peut aussi constituer un vice du consentement si l'acheteur n'aurait pas contracté ou aurait offert un prix moindre s'il avait connu la vérité.



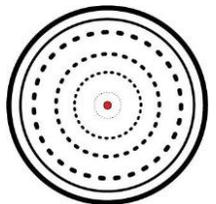
IV. Éviction

- L'éviction concerne le cas où un tiers revendique un droit sur la chose vendue, menaçant la jouissance paisible par l'acheteur.
- Le vendeur doit garantir à l'acheteur la possession paisible.
- Si une éviction survient, l'acheteur peut demander la résolution du contrat ou des dommages-intérêts.
- Ce mécanisme protège l'acheteur contre les troubles de droit, non les simples troubles de fait.



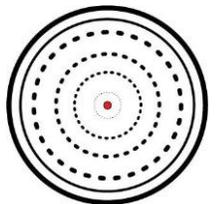
a. Prétention d'un tiers

- L'éviction survient lorsqu'un tiers revendique un droit sur la chose vendue, menaçant la possession paisible de l'acheteur.
- Cette prétention peut être fondée sur un droit de propriété, un usufruit, ou une servitude non révélée au moment de la vente.



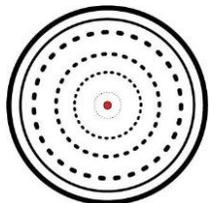
b. Cas d'éviction

- Il existe deux formes principales d'éviction :
 - L'éviction juridique, lorsque le tiers obtient gain de cause en justice ;
 - L'éviction de fait, lorsque l'acheteur est empêché d'exercer son droit sans décision judiciaire.
- Dans les deux cas, le vendeur peut être tenu pour responsable.



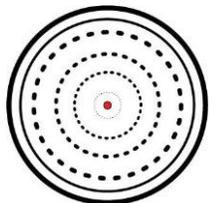
c. Moyen de droit en cas d'éviction

- L'acheteur peut demander l'annulation de la vente ou une réduction du prix, ainsi que des dommages-intérêts pour le préjudice subi.
- Le vendeur est tenu à une garantie d'éviction, même s'il n'était pas au courant du droit du tiers.



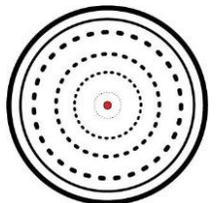
d. Rapport avec l'invalidation pour vice de consentement

- L'éviction peut aussi être considérée comme un vice du consentement si l'acheteur n'aurait pas contracté s'il avait connu la situation.
- Dans ce cas, il peut faire valoir l'annulation du contrat pour erreur ou dol, en plus des actions en garantie.



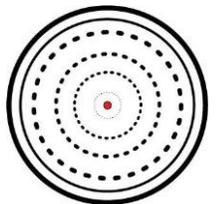
V. Demeure

- La demeure s'applique lorsque l'une des parties n'exécute pas ses obligations dans les délais.
- Le vendeur est en demeure s'il ne livre pas à temps ;
- l'acheteur s'il ne paie pas ou ne réceptionne pas la chose.
- La mise en demeure ouvre droit à des intérêts moratoires et parfois à des dommages et intérêts supplémentaires. Les règles peuvent différer dans les ventes commerciales.



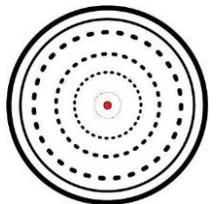
a. Demeure du vendeur

- Le vendeur est en demeure lorsqu'il ne livre pas la chose au moment convenu ou ne respecte pas ses obligations contractuelles.
- L'acheteur peut alors demander l'exécution forcée, des dommages-intérêts, voire la résolution du contrat si le retard est injustifié et préjudiciable.



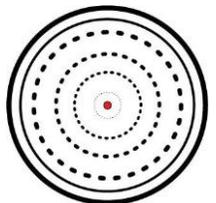
b. Demeure de l'acheteur

- L'acheteur est en demeure s'il ne paie pas le prix ou ne réceptionne pas la chose comme convenu.
- Le vendeur peut alors réclamer des intérêts moratoires, refuser la livraison, ou résilier le contrat après mise en demeure infructueuse.



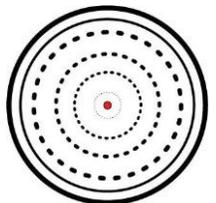
VI. Spécificités de la vente immobilière

- La vente immobilière obéit à des règles particulières : forme authentique obligatoire, inscription au registre foncier, et souvent conditions suspensives.
- Des lois spécifiques peuvent aussi s'appliquer (ex : droit du bail, droit rural).
- En cas de défauts, les actions édiliciennes sont également possibles, avec certaines adaptations.



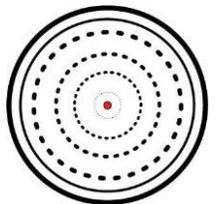
a. Systématique légale

- La vente immobilière est soumise à un cadre légal spécifique, notamment en raison de l'importance du bien et de la sécurité juridique nécessaire.
- Elle implique des obligations formelles, des contrôles préalables et des effets particuliers liés à la publicité foncière.



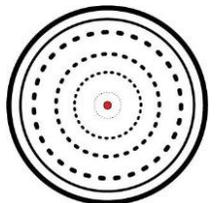
b. Forme et conditions

- La vente d'un bien immobilier doit être établie par acte authentique devant notaire.
- Elle requiert la capacité juridique des parties, la description précise du bien, et le respect des conditions de fonds et de forme (prix, délai, clauses essentielles).



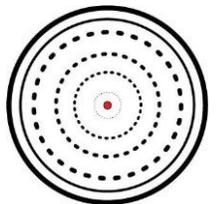
c. Législation spécifique

- Une législation spécifique encadre certains aspects : protection de l'acheteur, droit de préemption, législation sur la copropriété, ou fiscalité immobilière.
- Ces normes renforcent la sécurité des transactions et la transparence des informations transmises.



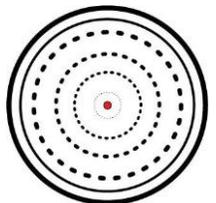
d. Défauts

- Les défauts dans la vente immobilière (vices cachés, non-conformité, pollution, etc.) permettent à l'acheteur d'exercer des actions similaires à celles de la vente mobilière.
- Cependant, les délais et modalités peuvent varier, et les obligations du vendeur sont souvent plus étendues.



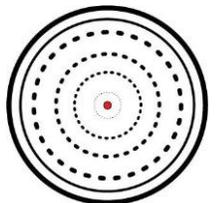
VII. Spécificités de la vente aux enchères volontaire

- Dans une vente aux enchères volontaire, le contrat est conclu par l'adjudication au plus offrant.
- Les règles sur les garanties peuvent être limitées (par exemple : absence de garantie pour les défauts).
- Le vendeur fixe librement les conditions de vente.
- Ce type de vente est distinct de la vente forcée, qui obéit à des normes spécifiques de procédure.



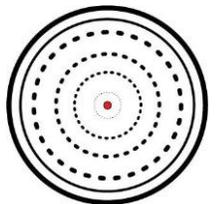
a. Conclusion du contrat

- Dans la vente aux enchères volontaire, le contrat est formé au moment de l'adjudication au plus offrant.
- Les règles spécifiques du déroulement des enchères (publicité, conditions de vente, enchère minimale, etc.) garantissent la transparence du processus.



b. Conséquences de la vente

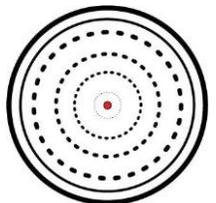
- L'acheteur devient propriétaire dès l'adjudication, sous réserve du paiement intégral du prix.
- Les garanties pour vices peuvent être réduites ou exclues, selon les conditions de vente affichées. La vente est généralement irrévocable, sauf vice grave.



CONTRAT D'ENTREPRISE

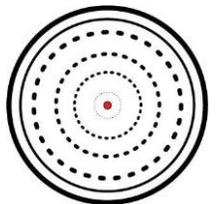
- Le contrat d'entreprise concerne la réalisation d'un ouvrage contre rémunération.
- Ce type de contrat diffère fondamentalement du contrat de vente ou du mandat, notamment par son objet et ses obligations.
- Ce chapitre traite des points suivants :

I. Obligations caractéristiques · II. Convention sur les honoraires · III. Résiliation du contrat d'entreprise · IV. Défauts de l'ouvrage



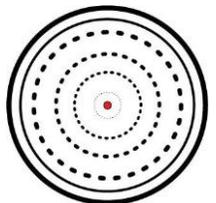
I. Obligations caractéristiques

- L'entrepreneur s'engage à exécuter un ouvrage déterminé, de manière autonome, et selon les règles de l'art.
- Il est responsable du résultat, contrairement au mandataire.
- Il peut recourir à des sous-traitants, mais reste responsable envers le maître de l'ouvrage.
- Ce contrat se distingue aussi de la vente car il implique une prestation personnalisée, non simplement la fourniture d'un bien.



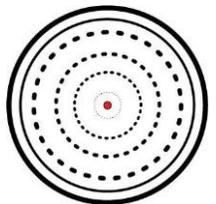
a. Exécution d'un ouvrage

- L'entrepreneur s'engage à réaliser un ouvrage déterminé, conformément aux règles de l'art.
- Il assume une obligation de résultat, ce qui signifie qu'il doit atteindre un objectif précis, et pas seulement déployer des efforts.



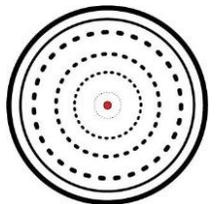
b. Distinction avec la vente

- Contrairement à la vente, où l'on transfère un bien existant, le contrat d'entreprise implique la création d'un bien ou d'un service personnalisé.
- Lorsque le travail prédomine sur la fourniture de matériaux, on parle d'entreprise plutôt que de vente.



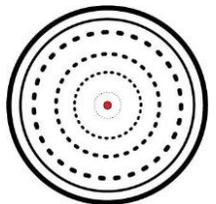
c. Distinction avec le mandat

- Le mandataire agit dans l'intérêt du mandant, souvent de manière continue et sans garantie de résultat.
- L'entrepreneur, lui, agit en son nom propre et répond du résultat final, même s'il a une certaine autonomie dans l'exécution.



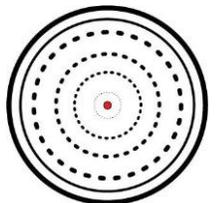
d. Sous-traitance

- L'entrepreneur peut confier certaines tâches à des sous-traitants, mais il demeure pleinement responsable de l'exécution globale.
- Le maître de l'ouvrage n'a en principe aucun lien contractuel direct avec les sous-traitants, sauf accord particulier.



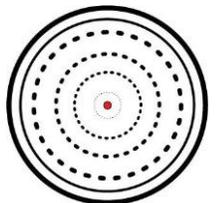
II. Convention sur les honoraires

- Les honoraires peuvent être fixés de manière forfaitaire (prix fixe), par devis, ou selon la valeur du travail.
- Un devis est contraignant s'il est qualifié de ferme, sinon il reste indicatif.
- La convention sur le prix doit être claire pour éviter les litiges.
- Des adaptations peuvent être prévues en cas de dépassements imprévus.



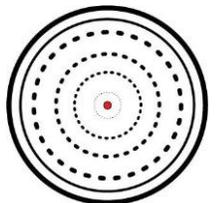
a. Typologie

- Les honoraires peuvent être déterminés selon différents modèles :
 - forfaitaires,
 - au temps passé,
 - proportionnels au résultat, ou
 - selon un devis préalable.
- Le choix du mode de calcul doit être clairement stipulé dans le contrat pour éviter les litiges.



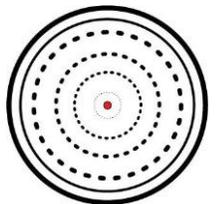
b. Valeur du travail

- Le prix doit refléter la valeur réelle du travail effectué, en tenant compte de la complexité, des compétences mobilisées, et du temps investi.
- En cas de litige, un juge peut apprécier si la rémunération convenue est équitable ou manifestement excessive.



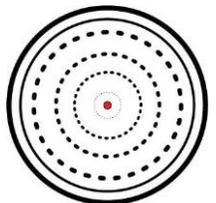
c. Prix fermes (forfait)

- Un prix forfaitaire engage l'entrepreneur à réaliser l'ouvrage pour une somme fixe, quels que soient les efforts nécessaires.
- Sauf clause contraire, il ne peut réclamer de supplément pour des travaux plus longs ou plus coûteux que prévu.



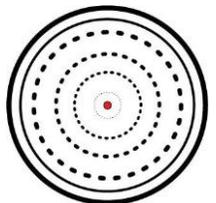
d. Devis

- Un devis estimatif est indicatif, tandis qu'un devis ferme a une valeur contractuelle.
- Il doit être précis et détaillé, et engage les parties sur le prix, les délais et la nature de la prestation.
- En cas de dépassement, seule une clause particulière ou un accord exprès permet une révision.



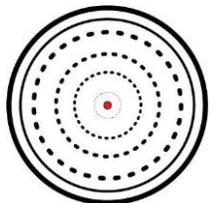
III. Résiliation du contrat d'entreprise

- Le maître de l'ouvrage peut résilier le contrat en tout temps, moyennant indemnisation de l'entrepreneur pour le travail déjà effectué et le gain manqué.
- En cas de motifs graves (faute grave, manquements), une résiliation immédiate peut être justifiée sans indemnité.
- L'entrepreneur peut aussi résilier dans certaines situations.



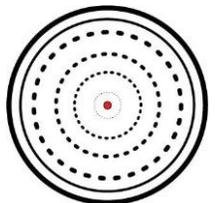
a. Résiliation ordinaire

- Le maître de l'ouvrage peut résilier le contrat à tout moment, même sans motif particulier.
- Il doit toutefois indemniser l'entrepreneur pour les travaux déjà réalisés et le gain manqué.
- Cette possibilité découle du principe de liberté contractuelle.



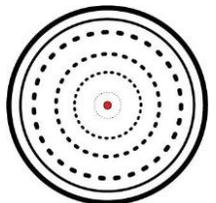
b. Résiliation extraordinaire

- Une résiliation extraordinaire est possible en cas de faute grave ou d'inexécution manifeste de l'entrepreneur.
- Dans ce cas, l'entrepreneur ne peut prétendre à aucune indemnisation.
- Il peut également résilier s'il est empêché d'exécuter le contrat sans sa faute.



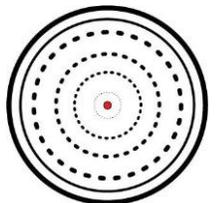
IV. Défauts de l'ouvrage

- Si l'ouvrage présente un défaut, le maître peut exiger la réparation, une réduction du prix, ou la résolution du contrat.
- Le régime est proche de celui des actions édiliciennes de la vente, mais avec des spécificités. L'acheteur doit signaler le défaut sans délai et peut demander des dommages et intérêts s'il prouve un préjudice.



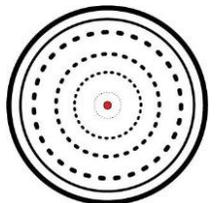
a. Similitude avec les actions édiliciennes de l'acheteur

- Comme dans la vente, l'ouvrage présentant un défaut ouvre droit à des actions similaires : réduction de prix, réparation, voire résolution du contrat.
- Cependant, l'entrepreneur étant responsable du résultat, la charge de la preuve peut être moins lourde pour le maître de l'ouvrage.



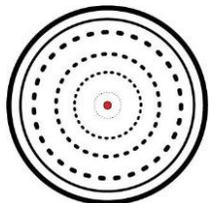
b. Spécificités du contrat d'entreprise

- L'ouvrage doit être conforme aux règles de l'art.
- En cas de malfaçon, le maître peut refuser la réception ou en demander la correction.
- Des délais de garantie s'appliquent, et certains défauts peuvent engager la responsabilité décennale de l'entrepreneur dans le domaine immobilier.



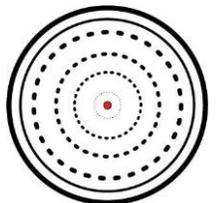
c. Rapport avec d'autres moyens de droit

- Outre les actions en garantie, le maître de l'ouvrage peut invoquer la responsabilité contractuelle, ou, dans certains cas, l'enrichissement injustifié ou la responsabilité délictuelle.
- Ces voies sont subsidiaires, mais utiles si la qualification du contrat ou des fautes est litigieuse.



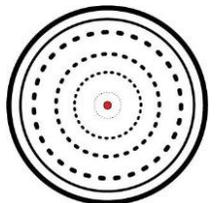
CONTRAT DE MANDAT

- Le contrat de mandat lie une personne (le mandataire) à une autre (le mandant) pour agir en son nom ou dans son intérêt.
- Le mandat repose principalement sur la confiance et ne garantit pas un résultat, mais une diligence.
- Ce chapitre comprend :
 - I. Obligations caractéristiques
 - II. Obligation de diligence du mandant
 - III. Substitut
 - IV. Révocation du mandat
 - V. Mandat fiduciaire



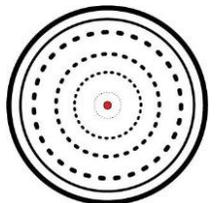
I. Obligations caractéristiques

- Le mandataire doit exécuter le mandat avec soin, loyauté et dans l'intérêt du mandant. Il ne garantit pas le succès, mais doit agir selon les instructions reçues.
- Le contrat de mandat se distingue du contrat d'entreprise par l'absence d'obligation de résultat. Le mandataire a droit à une rémunération sauf convention contraire, et doit rendre compte de sa gestion.



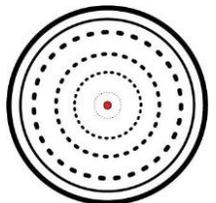
a. Caractère résiduel des règles sur le mandat

- Le mandat est un contrat résiduel : lorsqu'aucune autre qualification plus spécifique ne s'applique, les règles du mandat sont utilisées.
- Il sert souvent de cadre général pour des relations de gestion, notamment dans le droit des affaires et des professions libérales.



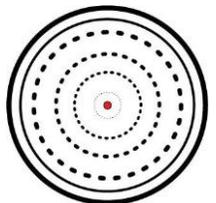
b. Distinction avec le contrat de travail

- Le mandataire est autonome dans l'exécution de sa mission, contrairement au salarié qui agit sous la subordination de l'employeur.
- Le contrat de travail implique un lien hiérarchique, une rémunération stable et une intégration dans une organisation, ce qui n'est pas le cas du mandat.



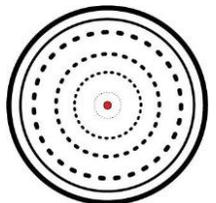
c. Droit du mandataire à des honoraires

- Sauf disposition contraire, le mandat est rémunéré.
- Le mandataire a droit au remboursement de ses frais et à une indemnité raisonnable pour son activité.
- En l'absence de convention écrite, le juge peut fixer les honoraires selon l'usage ou l'équité.



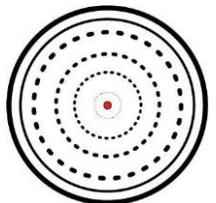
II. Obligation de diligence du mandant

- Le mandant doit collaborer de bonne foi et fournir les informations nécessaires à l'exécution du mandat.
- Il doit rembourser les dépenses raisonnables engagées par le mandataire et peut être responsable des dommages causés par son manque de collaboration ou des instructions défailiantes.



a. Principe général

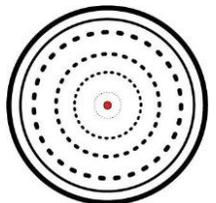
- Le mandant doit collaborer avec diligence à l'exécution du mandat. Cela comprend l'obligation de fournir les informations nécessaires, de ne pas entraver l'action du mandataire, et de respecter les accords contractuels.
- Il doit également rembourser les dépenses raisonnables engagées dans l'intérêt du mandat.



b. Devoirs spécifiques

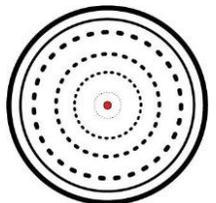
- Parmi ses devoirs figurent :
 - la mise à disposition des documents et moyens nécessaires,
 - la communication des instructions claires,
 - l'obligation de loyauté vis-à-vis du mandataire.

Tout manquement peut engager la responsabilité contractuelle du mandant envers le mandataire.



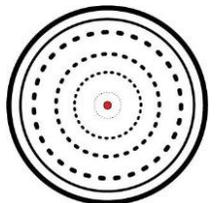
III. Substitut

- Le mandataire peut se faire remplacer par un substitut, à condition d'y être autorisé ou de le faire dans l'intérêt du mandant.
- Il reste responsable du choix et de la surveillance du substitut.
- Le mandant peut aussi agir directement contre le substitut si un dommage survient.



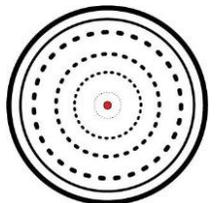
a. Notion de substitut

- Un substitut est une personne à laquelle le mandataire confie tout ou partie de sa mission.
- Le recours à un substitut n'est possible que si le contrat l'autorise ou si cela est nécessaire à la bonne exécution du mandat.
- Le substitut agit en principe pour le compte du mandant.



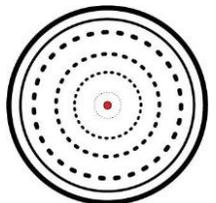
b. Responsabilité du mandataire pour le substitut

- Le mandataire est responsable du choix et de la surveillance du substitut.
- Il doit s'assurer de sa compétence et de sa loyauté.
- En cas de faute du substitut, le mandataire peut être tenu pour responsable envers le mandant, sauf cas de force majeure ou choix imposé par le mandant.



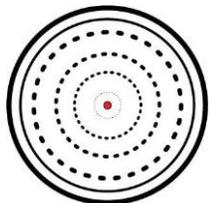
c. Droit direct du mandant contre le substitut

- Le mandant peut parfois exercer un droit d'action direct contre le substitut, notamment en cas de faute contractuelle ou délictuelle.
- Ce lien direct est admis dans certaines jurisprudences pour permettre une meilleure protection du mandant.



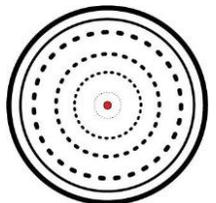
IV. Révocation du mandat

- Le mandat peut être révoqué à tout moment par le mandant, même s'il est conclu pour une durée déterminée.
- Cependant, une révocation injustifiée peut donner lieu à une indemnisation.
- La révocation entraîne en général la fin immédiate du contrat, sauf clause contraire.



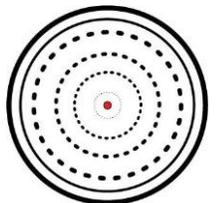
a. Droit impératif

- La révocabilité à tout moment du mandat est une règle d'ordre public.
- Même si le contrat prévoit une durée déterminée, le mandant peut y mettre fin à tout moment.
- Toutefois, une révocation abusive ou intempestive peut entraîner une obligation d'indemnisation.



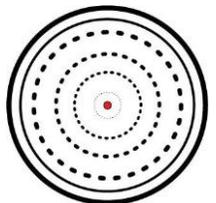
b. Conséquences financières de la résiliation

- La révocation peut entraîner le paiement d'une indemnité au mandataire, notamment s'il a subi un préjudice ou s'il a engagé des frais en prévision de l'exécution du mandat.
- Les dispositions contractuelles ou les usages peuvent encadrer cette indemnisation.



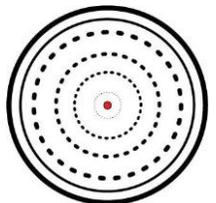
V. Mandat fiduciaire

- Le mandat fiduciaire implique une dissociation entre l'ayant-droit économique (le mandant) et le propriétaire juridique (le mandataire).
- Ce type de mandat est souvent utilisé dans des contextes de gestion d'actifs, de sûretés ou de transmission d'héritages.
- Il nécessite une grande transparence et une rigueur accrue dans la reddition de comptes.



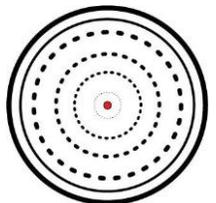
a. Dissociation des qualités d'ayant-droit économique et de propriétaire juridique

- Le mandat fiduciaire repose sur la séparation entre l'ayant-droit économique (le mandant) et le propriétaire juridique (le mandataire).
- Le mandataire détient les biens à son nom mais agit dans l'intérêt exclusif du mandant, ce qui exige une grande transparence et une gestion rigoureuse.



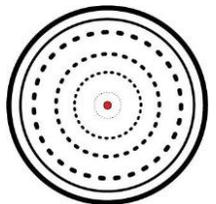
b. Régime de la fiducie

- La fiducie est encadrée par des règles strictes : formalités écrites, objet licite et déterminé, durée limitée, et obligations fiduciaires renforcées.
- Elle est souvent utilisée dans la gestion de patrimoine, la garantie d'obligations ou les successions. Le fiduciaire engage sa responsabilité en cas de mauvaise gestion.



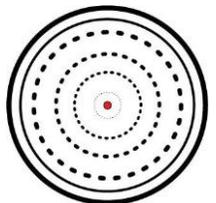
CONTRATS D'INTERMÉDIAIRE

- Les contrats d'intermédiaire ont pour but de mettre en relation un mandant avec un tiers, sans que l'intermédiaire exécute lui-même la prestation principale.
- Ce chapitre traite de trois formes principales :
I. Typologie · II. Contrat de courtage · III. Contrat d'agence



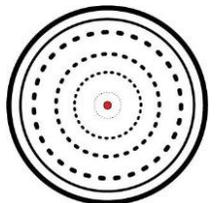
I. Typologie

- Les contrats d'intermédiaire se divisent en deux grandes catégories : les contrats de mise en relation (comme le courtage) et les contrats de représentation (comme l'agence).
- Ils se rapprochent du mandat mais s'en distinguent par l'indépendance accrue de l'intermédiaire et la nature souvent ponctuelle de l'intervention.



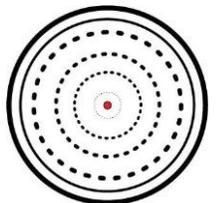
a. Contrats de mise en relation

- Ces contrats ont pour but de faciliter un contact entre deux parties (ex. : vendeur et acheteur), sans que l'intermédiaire n'intervienne dans la conclusion du contrat.
- Le courtier, par exemple, est rémunéré pour avoir permis la rencontre, mais n'est pas partie au contrat final.



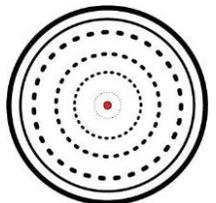
b. Rapport avec le mandat

- Le contrat d'intermédiaire se distingue du mandat par l'absence de représentation : l'intermédiaire ne conclut pas le contrat au nom du mandant.
- Toutefois, certains contrats d'agence peuvent cumuler des éléments des deux régimes, selon le degré d'autonomie et de pouvoir de représentation.



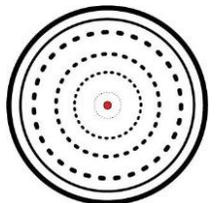
II. Contrat de courtage

- Dans le contrat de courtage, le courtier est rémunéré uniquement en cas de succès (rémunération au résultat).
- Le courtier doit agir avec diligence mais ne garantit pas que les parties concluront un contrat.
- En cas de rémunération excessive, elle peut être réduite.
- Certaines formes spécifiques comme le courtage matrimonial sont encadrées plus strictement.



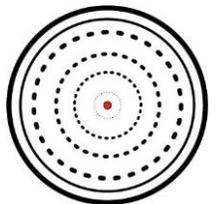
a. Rémunération au résultat

- Le courtier est rémunéré uniquement en cas de succès : sa commission dépend de la conclusion effective d'un contrat entre les parties mises en relation.
- Ce principe distingue le courtage d'autres formes de services professionnels.



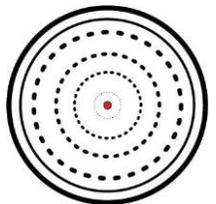
b. Salaire excessif

- Un salaire manifestement excessif peut être contesté devant les tribunaux.
- Le juge apprécie le montant au regard du service rendu, de l'usage local et du contexte contractuel.



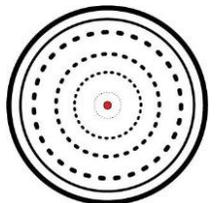
c. Responsabilité du courtier

- Le courtier doit exécuter son mandat avec soin et loyauté, même si son obligation n'est pas de résultat.
- Il engage sa responsabilité en cas de négligence, de réticence fautive ou de manquement à son devoir d'information.



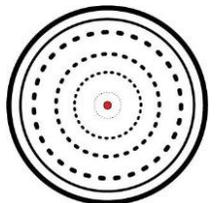
d. Courtage matrimonial

- Le courtage matrimonial est une forme particulière de courtage, parfois soumise à des restrictions légales ou à une réglementation plus stricte.
- En raison de la nature sensible de la prestation, des clauses abusives ou des pratiques trompeuses peuvent entraîner la nullité du contrat ou des sanctions.



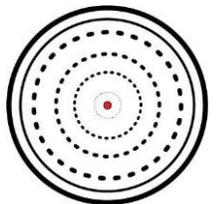
III. Contrat d'agence

- L'agent agit de manière durable pour le compte du mandant, souvent dans un cadre commercial.
- Il peut conclure des contrats au nom du mandant ou simplement prospecter.
- Il a droit à une rémunération, et à une indemnité de clientèle à la fin du contrat si son activité a généré une clientèle durable pour le mandant.
- La durée du contrat peut être déterminée ou indéterminée.



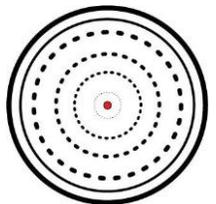
a. Rôle de l'agent

- L'agent agit de façon durable pour le compte d'un mandant, souvent à des fins commerciales.
- Il peut être chargé de prospecter, négocier, voire conclure des contrats au nom du mandant, selon l'étendue de ses pouvoirs.



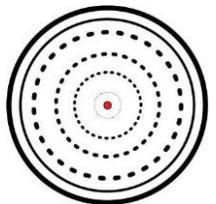
b. Rémunération de l'agent

- L'agent est rémunéré par commissions, calculées en fonction des contrats conclus ou exécutés grâce à son intervention.
- Il peut également avoir droit à une rémunération minimale, selon la durée et l'intensité de son activité.



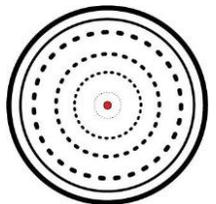
c. Indemnité de clientèle

- À la fin du contrat, l'agent a droit à une indemnité de clientèle s'il a apporté une clientèle nouvelle ou significativement développée.
- Cette indemnité vise à compenser la perte de revenus futurs liés à cette clientèle durablement acquise pour le mandant.



d. Durée du contrat d'agence

- Le contrat peut être à durée déterminée ou indéterminée.
- Dans le second cas, chaque partie peut y mettre fin avec un préavis raisonnable.
- Des règles protectrices s'appliquent en faveur de l'agent, notamment en cas de résiliation brutale ou injustifiée.

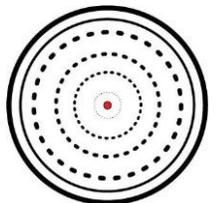


TROIS CONTRATS FINANCIERS : LE PRÊT, LE CAUTIONNEMENT, L'ASSIGNATION

- Ce chapitre présente trois instruments juridiques fréquemment utilisés dans les opérations financières.

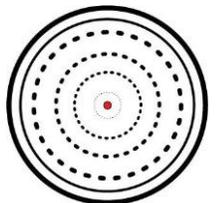
Il s'agit des contrats permettant :

I. de financer (le prêt) · II. de garantir (le cautionnement) · III. de payer (l'assignation)



I. Financer : le prêt

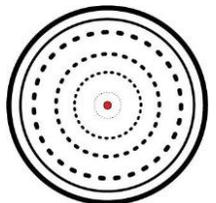
- Le prêt consiste à mettre une chose (souvent de l'argent) à disposition d'un emprunteur, qui s'engage à la restituer.
- Il existe deux formes : le prêt à usage (gratuit, la chose doit être rendue identiquement) et le prêt de consommation (souvent onéreux, concerne des choses fongibles comme l'argent).
- Ce contrat est courant entre particuliers comme entre professionnels, et soumis à des règles spécifiques notamment en matière de crédit à la consommation.



a. Typologie

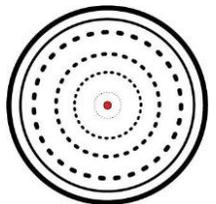
- Il existe deux grandes formes de prêt :
 - le prêt à usage (commodat), qui porte sur une chose non consommable et est gratuit,
 - le prêt de consommation, qui porte sur une chose consommable (souvent de l'argent) et est généralement onéreux.

Chaque forme obéit à un régime juridique distinct.



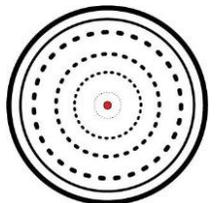
b. Prêt à usage

- Le prêt à usage permet à l'emprunteur d'utiliser une chose sans en devenir propriétaire, à charge de la restituer en nature.
- Il suppose la confiance entre les parties et est généralement conclu à titre gratuit, sauf accord contraire.



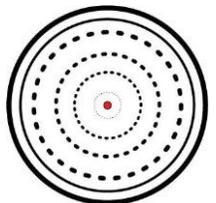
c. Prêt de consommation

- Le prêt de consommation implique le transfert de propriété d'une chose consommable, que l'emprunteur s'engage à restituer par équivalent (ex. : même somme d'argent).
- Ce contrat est très répandu, notamment dans les opérations bancaires et les crédits à la consommation.



II. Garantir : le cautionnement

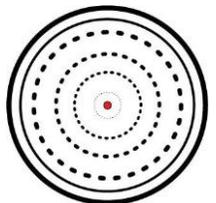
- Le cautionnement est un engagement par lequel une personne (la caution) garantit l'exécution de la dette d'un tiers envers un créancier.
- Il peut être simple (le créancier doit d'abord agir contre le débiteur principal) ou solidaire (le créancier peut directement s'adresser à la caution).
- Il est soumis à des règles strictes sur la forme et sur la proportionnalité, et peut être régi par différents types de garanties.



a. Typologie des garanties

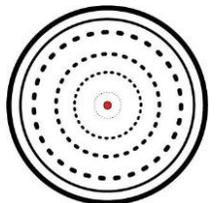
- Le cautionnement peut être simple ou solidaire :
 - en cautionnement simple, le créancier doit d'abord poursuivre le débiteur principal,
 - en cautionnement solidaire, il peut s'adresser directement à la caution.

D'autres variantes existent : cautionnement personnel, réel, légal ou conventionnel.



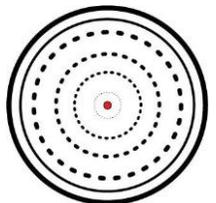
b. Régime juridique du cautionnement

- Le cautionnement doit être exprès et écrit.
- Il est soumis à des règles strictes visant à protéger la caution, souvent personne physique.
- Des obligations d'information, des limitations de durée et des exigences de proportionnalité s'imposent au créancier.



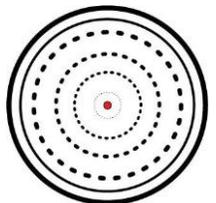
c. Accessoriété du cautionnement

- Le cautionnement est accessoire de l'obligation principale : si celle-ci est nulle ou éteinte, le cautionnement l'est aussi.
- Toute modification du contrat principal sans l'accord de la caution peut entraîner la libération de celle-ci, sauf stipulation contraire.



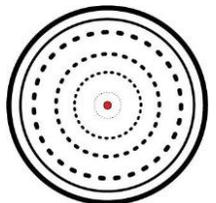
III. Payer : l'assignation

- L'assignation est un mécanisme par lequel une personne (l'assignant) ordonne à une autre (l'assigné) de payer une somme à un bénéficiaire.
- Elle est souvent utilisée dans les paiements commerciaux, notamment sous forme de lettres de change.
- Ce mécanisme repose sur le principe d'abstraction : l'engagement de payer est détaché de la cause sous-jacente. Cela permet une circulation plus fluide du titre de paiement.



a. Définitions

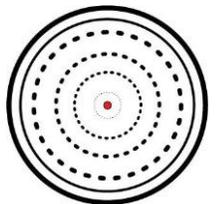
- L'assignation est un mécanisme par lequel une personne (l'assignant) ordonne à une autre (l'assigné) de payer une somme à un tiers bénéficiaire.
- Elle constitue une forme indirecte de paiement, souvent utilisée dans le commerce et la finance.



b. Déroulement de l'assignation

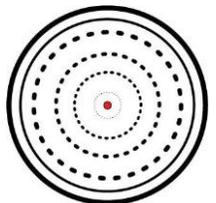
- L'assignation suit une chaîne tripartite :
 1. L'assignant donne l'ordre à l'assigné,
 2. L'assigné accepte (parfois expressément),
 3. Le bénéficiaire reçoit le paiement.

La régularité formelle est essentielle pour garantir l'efficacité du processus.



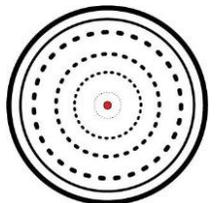
c. Abstraction de l'assignation

- L'assignation repose sur le principe d'abstraction : l'assigné s'engage à payer indépendamment du contrat sous-jacent.
- Ce caractère permet la circulation du titre, à l'image d'une lettre de change, mais implique aussi une vigilance accrue contre les abus.



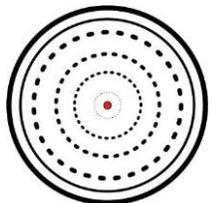
BAIL (QUESTIONS CHOISIES)

- Le contrat de bail règle la mise à disposition d'un bien contre paiement d'un loyer.
- Ce chapitre traite des aspects suivants :
I. Typologie · II. Demeure du locataire · III. Locataire de remplacement · IV. Vente de l'immeuble · V. Contestation du loyer · VI. Contestation de la résiliation



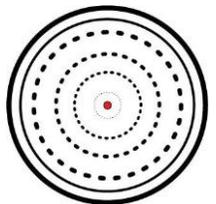
I. Typologie

- On distingue le bail à loyer (logements, locaux commerciaux) du bail à ferme (exploitations agricoles).
- Le bailleur s'engage à céder l'usage d'un bien pour une durée et un prix convenus.
- Le contrat est soumis à certaines règles impératives en faveur du locataire, surtout en matière de logement.



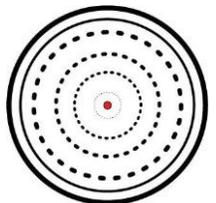
a. Bail à loyer

- Le bail à loyer concerne la mise à disposition d'un logement ou local commercial contre paiement d'un loyer.
- Il est encadré par des règles protectrices du locataire : plafonnement du loyer, durée minimale, préavis de résiliation, etc.
- Le contrat peut être écrit ou tacite.



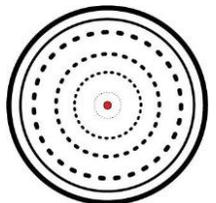
b. Bail à ferme

- Le bail à ferme porte sur une exploitation agricole, incluant terres, bâtiments et équipements.
- Le preneur en ferme s'engage à verser une redevance et à exploiter les biens selon leur destination agricole, dans le respect des bonnes pratiques.
- Ce bail est souvent de longue durée.



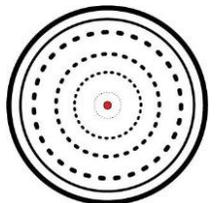
II. Demeure du locataire

- Lorsque le locataire ne paie pas le loyer ou ne restitue pas le bien à temps, il est en demeure.
- Le bailleur peut alors résilier le contrat après mise en demeure, engager une procédure d'évacuation ou faire valoir des garanties (par exemple une caution).
- La contestation du congé reste possible, mais doit intervenir rapidement.



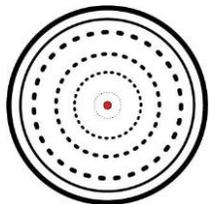
a. Résiliation et restitution

- En cas de manquement du locataire à ses obligations (paiement du loyer, restitution du bien), le bailleur peut résilier le contrat après mise en demeure.
- Le locataire est tenu de restituer la chose louée à la fin du bail, en bon état, sous réserve de l'usure normale.



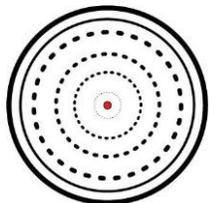
b. Contestation du congé

- Le locataire peut contester le congé s'il estime que la résiliation est abusive ou non conforme aux règles de procédure.
- Il peut demander le maintien dans les locaux, notamment en invoquant des motifs sociaux ou familiaux.



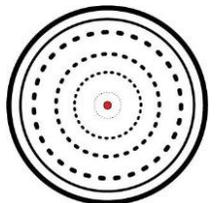
c. Procédure d'évacuation

- Si le locataire ne libère pas les lieux après la résiliation, le bailleur peut engager une procédure judiciaire d'évacuation.
- Cette procédure est encadrée par la loi et nécessite souvent une décision de justice exécutoire, suivie de l'intervention d'un huissier.



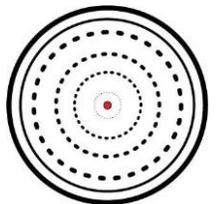
d. Garanties de paiement

- Pour sécuriser le bail, le bailleur peut exiger des garanties financières
 - dépôt de garantie,
 - caution personnelle ou bancaire.
- Ces garanties peuvent être mobilisées en cas d'impayés ou de dégradations, mais leur montant et leur usage sont strictement encadrés par la loi.



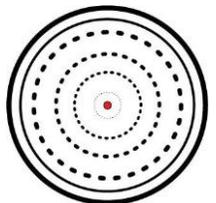
III. Locataire de remplacement

- Le locataire peut proposer un locataire de remplacement pour se libérer de ses obligations avant l'échéance du bail.
- Le nouveau locataire proposé doit être solvable et raisonnablement acceptable pour le bailleur.



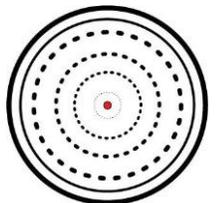
a. Libération anticipée du locataire

- Le locataire peut se libérer de ses obligations avant l'échéance du bail en proposant un remplaçant adéquat.
- Le nouveau locataire doit être solvable et raisonnablement acceptable pour le bailleur.
- Si ces conditions sont remplies, le locataire peut être libéré avant la prochaine échéance du bail.



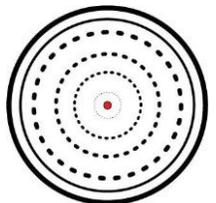
b. Logement laissé vacant sans locataire de remplacement

- Si le locataire quitte le logement sans proposer de remplaçant, il reste en principe redevable des loyers jusqu'à la fin du bail ou la relocation par le bailleur.
- Le bailleur doit cependant faire preuve de diligence pour relouer le bien afin de limiter le préjudice.



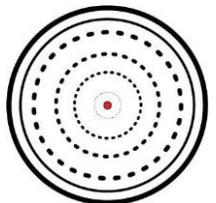
IV. Vente de l'immeuble

- En cas de vente du bien loué, le nouveau propriétaire reprend le bail existant (principe de la continuation du bail).
- Il peut toutefois, sous certaines conditions, résilier le bail de manière anticipée s'il entend utiliser le bien pour lui-même ou un proche. Des délais spécifiques doivent être respectés.



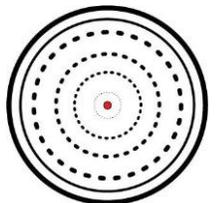
a. Transfert du bail

- En cas de vente de l'immeuble loué, le nouveau propriétaire est en principe lié par le bail existant.
- Il reprend les droits et obligations du précédent bailleur, à moins qu'une clause résolutoire spécifique ne s'applique, ce qui est rare dans le logement d'habitation.



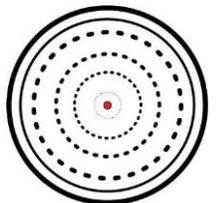
b. Résiliation anticipée par l'acquéreur

- Dans certains cas, l'acquéreur peut résilier le bail de manière anticipée, notamment s'il souhaite utiliser le bien pour usage personnel ou familial.
- Cette résiliation doit respecter un délai de préavis légal et peut être contestée par le locataire en cas d'abus.



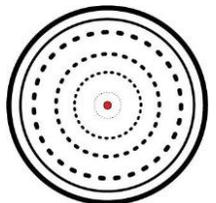
V. Contestation du loyer

- Le locataire peut contester le loyer, notamment s'il est abusif.
- La contestation peut porter sur le loyer initial (en cas de changement de locataire) ou sur une augmentation en cours de bail.
- Plusieurs méthodes sont utilisées pour évaluer un loyer abusif:
 - rendement net,
 - méthode relative,
 - loyers comparables.



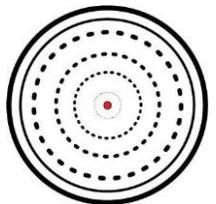
a. Possibilités de contestation

- Le locataire peut contester le loyer s'il le juge abusif, notamment à la conclusion du contrat ou lors d'une augmentation.
- La contestation doit être motivée, respecter les délais légaux, et se base sur des critères objectifs.



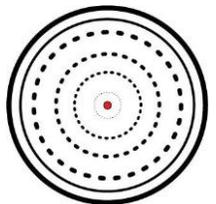
b. Critère du rendement net

- Ce critère permet d'évaluer si le loyer permet un rendement raisonnable au propriétaire, en fonction de ses charges et du prix d'acquisition.
- Un rendement excessif peut justifier une réduction du loyer.



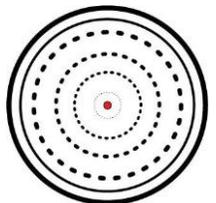
c. Méthode relative

- La méthode relative consiste à comparer le loyer à ceux de logements similaires dans le quartier.
- Elle permet de détecter des écarts injustifiés, mais nécessite des données fiables et comparables.



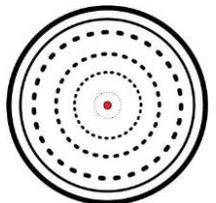
d. Autres critères de loyer abusif

- Outre le rendement et la comparaison, d'autres critères peuvent être pris en compte : état du logement, localisation, ancienneté du contrat, équipement, etc.
- La jurisprudence locale joue un rôle important dans l'appréciation du caractère abusif.



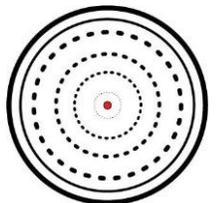
e. Loyers échelonnés et indexés

- Les loyers peuvent être échelonnés (hausse progressive) ou indexés (ajustés selon un indice, comme l'IPC).
- Ces mécanismes sont autorisés, mais doivent être clairement prévus dans le contrat et respecter les limites légales pour éviter un contournement des protections locatives.



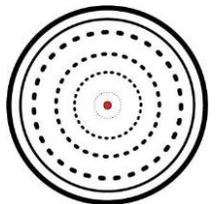
VI. Contestation de la résiliation

- La résiliation du bail peut être contestée si elle est abusive, notamment en cas de représailles.
- Le locataire peut demander la prolongation du bail pour des raisons personnelles importantes (scolarité des enfants, difficulté à retrouver un logement, etc.). Le juge procède à une pesée de intérêts entre les parties.



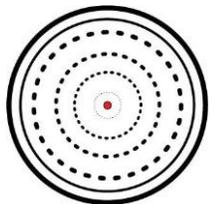
a. Résiliation ordinaire du bail

- La résiliation ordinaire doit respecter un préavis légal, donné en temps utile et par écrit.
- Elle ne nécessite pas de motif, mais doit respecter les formes et ne pas viser à contourner les droits du locataire.



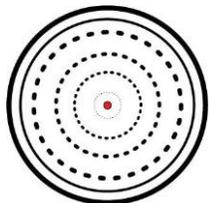
b. Résiliation abusive

- Une résiliation est notamment abusive si elle est motivée par des représailles (ex. : suite à une contestation du loyer) ou si elle porte atteinte de manière déraisonnable aux intérêts du locataire.
- Dans ce cas, le locataire peut saisir le tribunal pour faire annuler la résiliation.

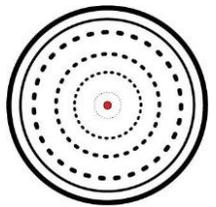


c. Prolongation du bail

- Le locataire peut demander une prolongation du bail en raison de circonstances personnelles majeures, comme la maladie, la scolarité des enfants ou des difficultés de relogement.
- Le juge apprécie les intérêts du bailleur et du locataire pour accorder ou non la prolongation.



Questions



Merci de votre attention !

Maître Guillaume RYCHNER
GROS & WALTENSPÜHL SA
Rue Beauregard 9
1207 Genève

022 311 38 33
guillaume.rychner@g-w.ch

h e g

Haute école de gestion
Genève

Hes·SO GENÈVE
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale