

DROIT DES CONTRATS SPÉCIAUX

Cours de Madame BENABDMEZIEM

CHAPITRE I : LES CRITÈRES DE LA QUALIFICATION DU CONTRAT DE VENTE

Section I. L'effet translatif du contrat de vente

I. La chose objet du contrat

- a) La chose doit exister
- b) La chose doit être appropriée
- c) La chose doit être aliénable
- d) La chose doit être déterminée
- e) L'absence de chose dans le contrat d'entreprise et dans le contrat de mandat

II. Le droit transféré par le contrat de vente

- a) Les spécificités de la propriété
- b) Les modalités du transfert de la propriété

Section II. Le caractère onéreux du contrat de vente

I. La notion de prix

- a) La définition du prix
- b) La détermination du prix
 - par les parties
 - cas particuliers des contrats cadres
 - par un tiers

II. L'existence d'un prix

- a) Le prix réel et sérieux
- b) Le prix juste

CHAPITRE 2 : LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

Section I. La rencontre des volontés

I. Les parties au contrat de vente

a) Le vendeur
- capacité
- restriction

b) L'acheteur
- capacité
- restriction

II. Le consentement des parties

a) L'obligation d'information
b) Le délai de réflexion
c) Le délai de rétractation

Section II. Le forme du contrat de vente

I. Le principe : le consensualisme

II. L'exception : le formalisme

a) Le formalisme de droit commun dans la vente
b) Le formalisme imposé par le droit de la consommation

CHAPITRE 3. LES EFFETS DU CONTRAT DE VENTE

Section I. Le transfert de propriété

- I. La réalisation du transfert de propriété
- II. Les aménagements conventionnels

Section II. Le transfert des risques

- I. Le régime légal
- II. Les exceptions

Section III. Les obligations du vendeur

- I. L'obligation de délivrance
 - a) Le contenu de l'obligation
 - b) Les sanctions
 - c) La garantie légale de conformité
- II. L'obligation de garantie
 - a) La garantie d'éviction
 - b) La garantie des vices cachés

Section IV. Les obligations de l'acheteur

- I. L'obligation de payer
- II. L'obligation de retirer