

30 FICHES DE CONTRATS SPÉCIAUX

L'ÉCOLE JURIXIO



Extraits

Présentation du pack de 30 fiches contrats spéciaux

Ce pack regroupe 30 fiches conçues pour vous aider à comprendre les contrats spéciaux, structurer vos connaissances et préparer efficacement vos TD et examens.

- ✓ Notions essentielles
- ✓ Définitions fondamentales
- ✓ Règles propres aux principaux contrats
- ✓ Explications claires et structurées

Sommaire du pack

PARTIE PRÉLIMINAIRE : INTRODUCTION AU DROIT DES CONTRATS SPÉCIAUX

- Fiche n°1 : Présentation des contrats spéciaux
- Fiche n°2 : La qualification des contrats spéciaux

PARTIE 1 : LE CONTRAT DE VENTE

- Fiche n°3 : La vente – Notion et caractères
- Fiche n°4 : La vente – Le prix
- Fiche n°5 : La vente – La chose
- Fiche n°6 : La vente – Les parties au contrat
- Fiche n°7 : La vente – La protection du consentement
- Fiche n°8 : La vente – Les avant-contrats
- Fiche n°9 : La vente – L’effet translatif
- Fiche n°10 : La vente – Les obligations de l’acheteur
- Fiche n°11 A : La vente – Les obligations du vendeur – La délivrance
- Fiche n°11 B : La vente – Les obligations du vendeur – La garantie
- Fiche n°11 C : La vente – Les obligations du vendeur – L’information

PARTIE 2 : LE CONTRAT DE BAIL

- Fiche n°12 : Le bail de droit commun – Notion et caractères
- Fiche n°13 : Le bail de droit commun – La formation du bail
- Fiche n°14 A : Le bail de droit commun – Les effets du bail – Les obligations des parties
- Fiche n°14 B : Le bail de droit commun – La circulation et l’extinction du bail
- Fiche n°15 : Les baux d’habitation
- Fiche n°15 bis : Les baux commerciaux – Ce qu’il faut savoir

PARTIE 3 : LE CONTRAT DE PRÊT À USAGE

- Fiche n°16 : Le prêt à usage – Notion et caractères
- Fiche n°17 : Le prêt à usage – La formation du contrat
- Fiche n°18 : Le prêt à usage – Les obligations des parties

PARTIE 4 : LE CONTRAT DE PRÊT DE CONSOMMATION

- Fiche n°19 : Le prêt de consommation – Notion et caractères
- Fiche n°20 : Le prêt de consommation – La formation du prêt
- Fiche n°21 : Le prêt de consommation – Les obligations des parties

PARTIE 5 : LE CONTRAT D’ENTREPRISE

- Fiche n°22 A : Le contrat d’entreprise – Notion
- Fiche n°22 B : Le contrat d’entreprise – Caractères
- Fiche n°23 : Le contrat d’entreprise – La formation du contrat
- Fiche n°24 : Le contrat d’entreprise – Les effets du contrat

PARTIE 6 : LE CONTRAT DE MANDAT

- Fiche n°25 : Le contrat de mandat – Notion et caractères

- Fiche n°26 : Le contrat de mandat – La formation du contrat
- Fiche n°27 : Le contrat de mandat – Les effets du mandat

PARTIE 7 : LE CONTRAT DE DÉPÔT

- Fiche n°28 : Le contrat de dépôt – Notion et caractères
- Fiche n°29 : Le contrat de dépôt – La formation du contrat
- Fiche n°30 : Le contrat de dépôt – Les effets du contrat

ANNEXES

- ANNEXE N°1 : Le contrat de transaction
- ANNEXE N°2 : Les sanctions de l'inexécution – Rappels

Fiche n°10 : La vente - Les obligations de l'acheteur

Plan de la fiche :

§1 : L'obligation de paiement du prix

- A) Le paiement du prix et des frais de vente
- B) Les modalités de paiement
- C) La preuve du paiement
- D) La date du paiement
- E) Les sanctions en cas de défaut de paiement

§2 : L'obligation de retirement

- A) La notion d'obligation de retirement
 - 1- Prendre livraison de la chose
 - 2- Prendre réception de la chose
- B) Les sanctions en cas de violation de l'obligation de retirement

💡 **L'essentiel à retenir :** L'acheteur doit payer le prix de la vente et les frais associés, selon les modalités et à la date prévues. En cas de défaut de paiement, le vendeur peut demander l'exécution forcée, la résolution de la vente ou des dommages-intérêts.

L'acheteur doit aussi remplir l'obligation de retirement, qui consiste à prendre livraison et réception de la chose. En cas de manquement, sa responsabilité peut être engagée et des sanctions peuvent être prononcées.

La vente est un **contrat synallagmatique** : les 2 parties – l'acheteur et le vendeur – doivent exécuter des obligations. Cette fiche porte sur les **obligations de l'acheteur**.

L'acheteur est tenu par 2 obligations :

- ⇒ Une obligation principale : l'obligation **de paiement du prix**.
- ⇒ Une obligation secondaire : l'obligation **de retirement**.

§1 : L'obligation de paiement du prix

A) Le paiement du prix et des frais de vente

L'obligation principale de l'acheteur est de **payer le prix** (**art. 1650 C. civ.**) :

- L'acheteur doit payer le **prix stipulé** dans la vente
- L'acheteur doit en principe payer les **frais de vente** (frais de livraison), qui sont à la charge de l'acheteur sauf clause contraire (**art. 1593 C. civ.**).

Exemple : dans une vente immobilière, les frais de notaire sont généralement payés par l'acheteur.

B) Les modalités de paiement

Ce sont les parties à la vente qui choisissent les modalités de paiement. En général, il s'agit d'un **paiement au comptant** (le prix est payé en totalité immédiatement).

Cependant, les parties peuvent se mettre d'accord pour **d'autres modalités de paiement** : elles peuvent ainsi convenir d'un délai de paiement ou d'un paiement fractionné sur plusieurs échéances.

C) La preuve du paiement

La preuve du paiement doit se faire **par tout moyen (art. 1342-8 C. civ.)** : c'est donc un fait juridique.

Lorsque l'acheteur affirme avoir déjà payé, c'est à lui d'en **apporter la preuve** : il doit démontrer le paiement ou l'événement qui a éteint sa dette (**art. 1353 C. civ.**).

En général, le paiement est constaté par écrit, que l'on appelle une « **quittance** » (ou facture).

Exemple de quittance

Je soussigné Marc Dupuis, vendeur, déclare avoir reçu ce jour la somme de 1 200 € de la part de Lina Bernard, acheteuse, au titre du paiement intégral du prix de vente du téléviseur modèle X900.

En foi de quoi, la présente quittance est délivrée à l'acheteuse.

Fait à Lyon, le 12 février 2026 ; Signature : _____

D) La date du paiement

En principe, le prix doit être payé au moment de la délivrance de la chose (art. 1651 C. civ.). Par conséquent, si le vendeur n'a pas livré le bien à l'acheteur, ce dernier peut alors utiliser l'**exception d'inexécution** pour faire pression sur le vendeur.

Cependant, **par exception**, les parties peuvent prévoir une **date de paiement différente**.

Exemple : c'est souvent le cas dans les ventes à distance. Pour ces ventes, le paiement s'effectue en général au moment de la commande.

E) Le lieu du paiement

Le lieu du paiement est librement fixé par les parties. S'il n'est pas prévu dans le contrat, le prix doit être payé au **lieu de la délivrance**, c'est-à-dire là où se trouve la chose au moment de la vente (**art. 1651 C. civ.**).

Cependant, en cas de paiement à crédit, la dette devient « **quérable** », donc payable au domicile de l'acheteur (**art. 1342-6 C. civ.**).

💡 En droit des obligations, une dette peut être portable (le débiteur doit aller payer chez le créancier) ou quérable (c'est au créancier – ici le vendeur – d'aller chercher le paiement chez le débiteur).

F) La sanction du défaut de paiement

En cas de défaut de paiement, **différentes sanctions** peuvent être encourues (v. aussi annexe 2 à la fin du pack) :

- L'**exécution forcée** du contrat (**art. 1221 C. civ.**)
- La **résolution** du contrat (**art. 1654 C. civ.**)
- La **responsabilité contractuelle** de l'acheteur (**art. 1231-1 C. civ.**)

💡 Concernant la résolution, les parties peuvent avoir prévu une clause résolutoire (la vente est résolue de plein droit si le prix n'est pas payé), une résolution judiciaire ou une résolution unilatérale par notification. Ces règles relèvent du droit commun des contrats (**art. 1224 et s. C. civ.**).

§2 : L'obligation de retraitement

A) La notion d'obligation de retraitement

L'**obligation de retraitement** a 2 aspects :

- ⇒ 1^{er} aspect : **prendre livraison de la chose**
- ⇒ 2^e aspect : **prendre réception de la chose**

1- Prendre livraison de la chose

Tout d'abord, en vertu de l'obligation de retraitement, l'acheteur doit prendre livraison de la chose : il doit **prendre la possession matérielle de la chose**, il doit enlever la marchandise.

💡 Cette obligation se distingue du transfert de propriété, qui a déjà eu lieu par le simple échange de consentements.

En principe, c'est au **domicile du vendeur** que l'acheteur doit prendre livraison de la chose. Cependant, **par exception**, les parties peuvent stipuler **une clause contraire**.

Exemple : pour les ventes à distance, c'est souvent le cas. L'acheteur va recevoir le colis chez lui.

Par ailleurs, tant que l'acheteur n'a pas retiré la chose, le vendeur est tenu par une obligation de conservation de la chose.

2- Prendre réception de la chose

La **réception** est l'acte par lequel l'acheteur accepte la chose livrée et libère le vendeur de son obligation de délivrance.

L'acheteur doit être en mesure de faire une **vérification élémentaire** de la chose avant d'en prendre réception. Si la chose ne lui convient pas, il peut refuser d'en prendre réception.

L'effet principal de la réception, c'est que les **défauts de conformité** et les **vices apparents** sont **purgés**.

Au moment de la réception, l'**acheteur** a le choix **entre 3 possibilités** :

- ⇒ 1^{re} option : soit l'acheteur fait une **réception pure et simple de la chose** : l'acheteur valide la chose. La réception ne couvre cependant que les vices apparents de la chose : il ne pourra se plaindre ultérieurement d'un défaut apparent.
- ⇒ 2^e option : soit l'acheteur fait une **réception avec réserves** : l'acheteur ne valide pas totalement la chose et émet des réserves en raison de défauts apparents (le fait de faire des réserves permet de « rejeter la faute » sur le vendeur).
- ⇒ 3^e option : soit l'acheteur **refuse de recevoir la chose**.

B) Les sanctions en cas de non-respect de l'obligation de retraitement

Si l'acheteur ne respecte pas son obligation de retraitement, le vendeur peut invoquer différentes sanctions (v. aussi annexe 2 à la fin du pack) :

- **Exécution forcée** (après mise en demeure), éventuellement **sous astreinte** (droit commun : **art. 1221 C. civ.**).
- **Résolution de la vente** : elle a lieu de **plein droit** pour les denrées (droit spécial de la vente : **art. 1657 C. civ.**) ou sur **demande en justice** (droit commun : **art. 1227 C. civ.**).
- **Dommages-intérêts** : le vendeur peut engager la responsabilité contractuelle de l'acheteur si son manquement lui a causé un préjudice (droit commun : **art. 1231-1 C. civ.**).

Pour aller plus loin : les droits du vendeur en cas de non-paiement du prix

Dans une vente, **lorsque l'acheteur ne paie pas le prix**, le vendeur dispose de plusieurs mécanismes (rétention, revendication, privilège ou clauses contractuelles) qui permettent de sécuriser le paiement et de se protéger contre le risque d'impayé.

Le droit de rétention

Lorsque la vente est au comptant, le vendeur peut refuser la délivrance tant que le prix n'est pas payé (**art. 1612 C. civ.**). C'est ce que l'on appelle le « **droit de rétention** » (= « retenir »).

Pour bénéficier de ce droit, l'acheteur ne doit pas déjà avoir la détention matérielle du bien.

Exemple : Paul vend une console de jeux à Inès 🎮. La vente est au comptant, c'est-à-dire que la console doit être payée au moment de la remise.

Inès n'a toujours pas payé, et Paul garde la console chez lui. Paul peut légalement refuser de délivrer la console tant qu'il n'est pas payé : c'est le droit de rétention (il « retient » la console).

En revanche, si la console avait déjà été remise à Inès, Paul ne pourrait plus exercer ce droit : la rétention nécessite que le vendeur garde la chose en sa possession.

Le droit de rétention est **opposable aux tiers** : même si l'acheteur revend la chose, le vendeur peut opposer son droit de rétention au sous-acquéreur, même si celui-ci est de bonne foi.

Le privilège spécial mobilier

Un **privilège** est un droit accordé par la loi à un créancier pour être payé en priorité par rapport aux autres créanciers, en raison de la nature de sa créance.

Autrement dit, c'est une « **file d'attente prioritaire** » prévue par la loi pour certains créanciers, ici le vendeur impayé d'un meuble.

Ce privilège spécial mobilier permet au vendeur d'un meuble d'être **payé en priorité** sur le prix de revente de ce meuble, avant les autres créanciers (**art. 2332 3° C. civ.**).

Exemple : Sophie vend à Damien un canapé pour 1 200 €. Damien emporte le canapé immédiatement, mais ne paie pas le prix. Quelques semaines plus tard, Damien rencontre des difficultés financières et revend le canapé 800 € à un tiers pour obtenir de la trésorerie.

Sophie, en tant que vendeuse impayée, bénéficie d'un privilège spécial (**art. 2332, 3° C. civ.**). Elle peut donc être payée en priorité sur les 800 € issus de la revente, avant les autres créanciers de Damien.

L'hypothèse du délai de paiement

➔ L'octroi d'un délai de paiement (vente à crédit)

Si le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement (il accepte que l'acheteur paie plus tard), le vendeur doit **livrer immédiatement la chose**, même si le prix n'a pas encore été payé.

C'est le principe : vente à crédit = livraison sans paiement immédiat.

➔ La protection contre les impayés dans une vente à crédit

Lorsqu'il fait crédit, le vendeur peut se protéger grâce à 2 outils majeurs :

- La **clause de réserve de propriété** : le vendeur reste propriétaire du bien jusqu'au paiement intégral. S'il n'est pas payé, il peut récupérer la chose.
- La **clause pénale** : le contrat prévoit une sanction financière importante si l'acheteur ne paie pas à temps (exemple : « si l'acheteur ne paie pas à échéance, il devra verser 20 % du prix en plus »).

💡 Le juge peut réduire une clause pénale si elle est manifestement excessive (**art. 1231-5 C. civ.**).

Vous souhaitez accéder aux 30 fiches complètes ?

Le pack complet de 30 fiches de contrats spéciaux est disponible
immédiatement, exclusivement au format PDF.

Quelques secondes après votre commande, vous pourrez ouvrir les fiches et
commencer à travailler avec : **dans 30 secondes, votre support peut déjà être
entre vos mains.**

[Accéder immédiatement au pack complet sur Jurixio](#) 