

# Table des matières

## 1

### L'instruction des litiges de la construction ..... 7

Anne DEMOULIN

*juge au tribunal de 1<sup>re</sup> instance de Liège, maître de conférences à l'U.Lg.*

Introduction .....	8
--------------------	---

#### SECTION 1

Les mesures alternatives à l'expertise .....	9
A. <i>Le caractère subsidiaire de l'expertise</i> .....	9
B. <i>La descente sur les lieux avec expert</i> .....	10
C. <i>L'audition de l'expert à l'audience</i> .....	13
D. <i>L'expertise simplifiée</i> .....	14
E. <i>Les autres mesures d'instruction</i> .....	17
F. <i>L'échevinage</i> .....	17

#### SECTION 2

L'expertise .....	18
A. <i>La mission de l'expert en matière immobilière</i> .....	18
1. La rédaction de la mission .....	18
2. L'expertise est réservée au fait technique .....	20
B. <i>La gestion de l'expertise immobilière</i> .....	22
1. Le juge, gestionnaire de l'expertise .....	22
2. La gestion des délais .....	23
3. La gestion des coûts .....	24
4. La gestion des incidents .....	28
C. <i>Une étape délicate dans l'expertise immobilière : la conciliation</i> .....	29

Conclusion .....	31
------------------	----

## 2

### Actualités en droit des marchés publics : état de la transposition..... 33

Ann-Lawrence DURVIAUX  
*professeur à l'U.Lg., avocate*

#### SECTION 1

État de la transposition .....	34
--------------------------------	----

#### SECTION 2

L'arrêté royal du 15 juillet 2011 relatif à la passation des marchés publics dans les secteurs classiques .....	41
A. <i>Généralités</i> .....	43
B. <i>La sélection des candidats</i> .....	50
1. <i>Généralités</i> .....	50
2. <i>Droit d'accès</i> .....	54
3. <i>Les mécanismes de liste fermée de candidats sélectionnés         et de pré-qualification pour les marchés nationaux</i> .....	59
C. <i>Attribution</i> .....	61
D. <i>Conclusions</i> .....	79

## 3

### L'immobilier et la consommation : deux mondes à part ?..... 81

Jean Pierre RENARD  
*avocat, juge suppléant au tribunal de commerce de Nivelles*  
Ariane JORIS  
*avocate*

Introduction .....	82
--------------------	----

#### SECTION 1

Application <i>ratione personae</i> du droit de la consommation à l'immobilier .....	85
A. <i>Définition du « consommateur »</i> .....	85
B. <i>Définition du « professionnel »</i> .....	87

#### SECTION 2

Application <i>ratione materiae</i> du droit de la consommation à l'immobilier .....	90
-----------------------------------------------------------------------------------------	----

A. Définition des « produits » et des « biens » .....	90
B. Définition du « service » .....	91
C. Conclusions .....	93
<b>SECTION 3</b>	
Les obligations découlant du droit de la consommation sur les professionnels de l'immobilier .....	94
A. Introduction .....	94
B. L'obligation de « pratiques commerciales » loyales .....	95
1. Définition de la pratique commerciale .....	95
2. Définition de la pratique commerciale déloyale .....	96
3. Interdiction des pratiques déloyales trompeuses ou agressives .....	99
a) <i>Les pratiques commerciales trompeuses</i> .....	100
1° Les pratiques commerciales trompeuses par « commission » .....	100
2° Les omissions trompeuses .....	102
3° La liste noire des pratiques commerciales trompeuses .....	103
b) <i>Les pratiques commerciales agressives</i> .....	105
1° Définition de la pratique commerciale agressive .....	105
2° Caractéristiques de la pratique commerciale agressive. ....	105
3° La liste noire des pratiques agressives .....	106
C. <i>La protection du consommateur dans la phase précontractuelle et contractuelle</i> .....	106
1. Les Principes .....	106
2. Le contrat écrit doit être écrit de manière claire et compréhensible .....	107
3. En cas de doute, l'interprétation « la plus favorable au consommateur » vaudra .....	107
4. Toute clause abusive est interdite et nulle .....	108
a) <i>Le principe de l'interdiction des clauses abusives</i> .....	108
b) <i>La liste des clauses abusives « noires »</i> .....	109
1° Première catégorie de clauses abusives : les clauses qui restreignent les droits du consommateur .....	110
2° Deuxième catégorie de clauses abusives : les clauses qui permettent au professionnel de modifier ses obligations .....	112
3° Troisième ensemble de clauses abusives : les clauses abusives qui ont une influence sur la fin du contrat .....	113
<b>SECTION 4</b>	
Les sanctions attachées aux violations des règles du droit de la consommation .....	114
A. <i>Les sanctions en cas de violation des pratiques commerciales loyales</i> .....	114

1. Les sanctions administratives .....	114
a) <i>La demande de renseignements (article 103 L.P.M.C.)</i> .....	114
b) <i>La procédure d'avertissement (article 123 L.P.M.C.)</i> .....	114
2. Les sanctions civiles .....	115
a) <i>La première sanction en cas d'infraction grave : le remboursement intégral sans restitution</i> .....	115
b) <i>La deuxième sanction dans les autres cas : le remboursement modulé sans restitution</i> .....	116
c) <i>La troisième sanction : la vente forcée. La rétention du produit sans paiement</i> .....	117
3. Les sanctions pénales .....	117
4. L'action en cessation .....	117
B. <i>Les sanctions en cas de violation de la L.P.M.C. dans la phase précontractuelle et contractuelle (article 75 L.P.M.C.)</i> .....	118
Conclusions .....	119

## 4

### L'article 1798 du Code civil : une action directe aux voies détournées .....

Laurent-Olivier HENROTTE

*avocat, assistant à l'U.Lg.*

Alexandre CRUQUENAIRE

*avocat, maître de conférences aux F.U.N.D.P. et chargé de cours invité à l'U.C.L.*

Introduction .....	123
--------------------	-----

#### SECTION 1

Un rappel préalable : les éléments caractéristiques du mécanisme de l'action directe .....	125
--------------------------------------------------------------------------------------------	-----

#### SECTION 2

Le champ d'application de l'action directe de l'article 1798 du Code civil .....	126
A. <i>La notion de sous-traitant</i> .....	126
B. <i>L'application à tout contrat de services - pas de limitation au secteur de la construction immobilière</i> .....	126
C. <i>La sous-traitance en cascade : discrimination</i> .....	127

<b>SECTION 3</b>	
Les créances susceptibles d’être invoquées (les créances-causes) .....	130
A. <i>Les créances limitées au contrat de sous-traitance</i> .....	130
B. <i>Les créances certaines, exigibles et, le cas échéant, liquides</i> .....	130
C. <i>Les créances en principal et leurs accessoires</i> .....	132
<b>SECTION 4</b>	
Les créances constituant l’assiette de l’action directe (les créances-objets) .....	133
A. <i>Les créances limitées au contrat principal</i> .....	133
B. <i>Les créances non nécessairement liquides et exigibles pour l’effet conservatoire de l’action directe</i> .....	134
C. <i>La créance et ses accessoires</i> .....	135
<b>SECTION 5</b>	
Modalités d’exercice de l’action directe .....	135
<b>SECTION 6</b>	
Les effets de l’action directe .....	138
<b>SECTION 7</b>	
Les moyens de défense du maître de l’ouvrage contre l’action directe .....	139
A. <i>Les exceptions tirées des deux rapports contractuels</i> .....	139
B. <i>Les exceptions antérieures à l’exercice de l’action directe – Le sort particulier de l’exception d’inexécution</i> .....	140
<b>SECTION 8</b>	
L’action directe et les situations de concours .....	141
A. <i>Position de la question</i> .....	141
B. <i>La faillite et la liquidation</i> .....	141
C. <i>La réorganisation judiciaire</i> .....	142
D. <i>La saisie-arrêt</i> .....	142
E. <i>Conclusion en ce qui concerne le droit de préférence</i> .....	144
<b>SECTION 9</b>	
Les clauses dérogatoires à l’article 1798 du Code civil .....	145
<b>SECTION 10</b>	
L’action directe dans un contexte européen .....	147
A. <i>Le tribunal compétent</i> .....	147
1. Les clauses attributives de compétence .....	147
2. Les clauses attributives de compétence et les prorogations	

de compétences .....	148
3. Les clauses attributives de compétence et les cessions, subrogations ou chaînes de contrats .....	150
4. Les règles de compétence ordinaire .....	151
B. <i>La loi applicable</i> .....	153
<b>SECTION 11</b>	
Quelles perspectives pour le mécanisme de l'action directe ? .....	154

## 5

### Le contrat d'entreprise.

#### Chronique de jurisprudence (cours suprêmes) .... 161

Benoît KOHL

*professeur à l'U.Lg., professeur invité à l'Université de Paris II (Panthéon-Assas),  
avocat*

<b>SECTION 1</b>	
Qualification du contrat d'entreprise .....	165
<b>SECTION 2</b>	
Formation du contrat d'entreprise .....	176
<b>SECTION 3</b>	
Exécution du contrat d'entreprise .....	191
<b>SECTION 4</b>	
Responsabilité de droit commun de l'entrepreneur après la réception des travaux .....	203
<b>SECTION 5</b>	
Responsabilité décennale de l'entrepreneur .....	209
<b>SECTION 6</b>	
Chaînes des contrats .....	215
<b>SECTION 7</b>	
Fin du contrat d'entreprise .....	222