

Ressources Humaines

Management

Module 8: Rédiger des contrats en toute assurance

APSIE

Objectifs

- ↳ Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise,
- ↳ Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service,
- ↳ Appréhender la rédaction des conditions générales de vente,

Sommaire

↳ Les fondamentaux de la formation du contrat

- La valeur des écrits (*fax, mail, photocopie*),
- Le contrat, la loi des parties,
- Les règles impératives & supplétives,
- Le rôle du devis et de la facture,
- Les conditions générales de vente/d'achat
- La lettre d'intention de commandes,
- Les obligations de conseil du vendeur,
- L'accord ou le contrat cadre
- Les commandes effectuées hors du circuit,
- La signature électronique,

Sommaire (Suite)

↳ La négociation des obligations réciproques & clauses essentielles

- L'obligation de moyen ou de résultat,
- Le cahier des charges techniques ou fonctionnel,
- Les clauses essentielles : définition de l'objet, la langue contractuelle, les dates d'entrée en vigueur, durée ect...
- Les effets de l'inexécution des clauses (*suspension des obligations, résolution, résiliation, les pénalités etc...*)
- Le cadre juridique du statut des baux commerciaux,
- Les conditions relatives à la chose louée & au preneur,
- Les règles incontournables à respecter,

↳ Le droit de la concurrence

- Les pratiques discriminatoires,
- La transparence tarifaire,
- Peut-on refuser de vendre ?
- La revente à perte,
- La rupture abusive des relations commerciales,

↳ Initiation au contrat international

- Définition du droit applicable & juridiction compétente,
- Définition des incoterms,

↳ En pratique

- La rédaction des Conditions Générales de Vente



Les fondamentaux de la formation du contrat

Définition du Contrat

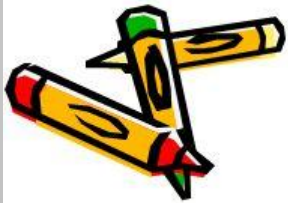
Accord de
volonté
produisant des
effets de droit

- Art.1101 du Code Civil :

«Le contrat est une **convention** par laquelle une ou plusieurs personnes **s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou ne pas faire quelque chose**»

Parties liées par
le contrat
appelées
cocontractants

Obligations de:
-donner
-faire
-ne pas faire



La valeur des écrits

Le fax, mail, photocopie : Preuve ou commencement de preuves ?

Etude de cas

Le contrat, la loi des parties

Un principe essentiel du droit des contrats: s'exprimait sous la forme latine : *pacta sunt servanda*..

C'est le principe de la force obligatoire du contrat.

Il est exprimé par le nouvel article 1103 du Code civil :

Art. 1103.-*Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.*

La force obligatoire attachée à un contrat engage les parties à exécuter ce qui y est exposé. Par leur consentement au contrat, **les parties s'obligent à son exécution.**

Règles impératives

Une **règle impérative** est une règle à laquelle on ne peut déroger, notamment par convention entre deux parties. Elle s'impose à tous, en raison de son caractère d'ordre public. En ce sens, elle s'oppose à une règle supplétive, à laquelle des parties peuvent déroger par convention.

Règles supplétives

Une règle supplétive est une règle à laquelle il peut être dérogé dans le contrat. Elle s'applique uniquement si le bail est verbal ou si le bail écrit ne prévoit pas le contraire. Les dispositions générales du Code civil sont normalement supplétives, sauf si elles précisent elles-mêmes qu'elles sont impératives.

Le devis

Lorsqu'un particulier ou une société demande des devis auprès de plusieurs entreprises, cela lui permet de comparer les prix et les prestations fournies. Généralement, les devis sont gratuits. Le fournisseur ou prestataire est tenu de ne pas modifier les prix indiqués dans le devis jusqu'à ce que le demandeur se porte acquéreur. Un devis peut cependant comporter une date de fin de validité : par exemple : « Ce devis est valable pour une durée de 30 jours. »

Les éléments du devis

- Identification du prestataire qui rédige le devis :
 - nom et raison sociale
 - adresse complète
 - téléphone
 - télécopie
 - email et site internet
- Le nom et le numéro d'assurance (RC-PRO)
- Identification de la personne qui a demandé le devis :
 - nom, prénom
 - adresse
 - téléphone
- Le mot devis écrit en grands caractères
- Les prestations ou biens qui font l'objet du devis
- La liste des prix et le total des montants
- La date du devis

La facture

Une **facture** est un document de comptabilité générale qui prouve un achat ou une vente. Une **facture** atteste de la créance d'un créancier envers un débiteur, autrement dit de la dette d'un client envers un fournisseur.

Les éléments d'une facture

La production d'une facture est libre dans la forme mais le [Code de commerce français](#) oblige d'y mentionner :

- le [nom](#) des parties et leur [adresse](#) respective
- la [date](#) de la vente ou de la prestation de service
- la [quantité](#) et la dénomination précise des biens ou services en cause
- le [prix](#) unitaire hors [taxes](#) des produits vendus et des services rendus
- toute [réduction](#) de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services est directement liée (sauf les escomptes non prévus)
- la date de [règlement](#)
- la facture doit être conservée 10 ans après l'achat pour une preuve
- les conditions d'[escompte](#) en cas de paiement anticipé
- le taux des [pénalités](#) exigibles en cas de dépassement.
- à compter du [1^{er} janvier 2013⁴](#), le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de [recouvrement](#), due par le débiteur en cas de dépassement de la date de paiement indiquée sur la facture (montant fixé à 40 € par le Décret n°2012-1115 du 2 octobre 2012⁵)

Conflits entre CGV & CGA

Les conditions générales de vente ou CGV sont des informations légales et obligatoires (sauf exception) à insérer sur tous les sites ayant une activité commerciale. Elles constituent **le socle de la négociation commerciale**, c'est-à-dire qu'elles encadrent tous les processus de vente et traduisent la politique commerciale d'une société. Les **CGV** sont très importantes car **elles permettent de définir la responsabilité de chacune des parties, acheteur et vendeur et de limiter les contentieux.**

Les conditions générales d'achat ou « CGA » sont comme les conditions générales de vente – CGV -, mais côté client : elles définissent toutes les règles d'achat que l'entreprise met en place vis-à-vis de ses fournisseurs, dans leur globalité. Sans prévaloir sur les conditions de vente du fournisseur, et à valeur informative, elles posent ce qui est essentiel pour l'acheteur et permettent de sécuriser l'activité de l'entreprise acheteuse. Elles mettent au clair la relation commerciale entre professionnels, et, signées ou approuvées par les deux parties, elles ont valeur de contrat.



Etude de cas

Lettre d'intention de commande

Lors de négociations commerciales avant de parvenir à un contrat, il est fréquent que les parties signent une lettre d'intention. Celle-ci exprime leur volonté de négocier sans pour autant avoir l'assurance qu'un accord définitif aboutira.

Obligation de conseil du vendeur

L'obligation de conseil est une obligation juridique pesant sur certaines catégories de professionnels afin de garantir un certain niveau de protection au particulier. Ce dernier étant généralement considéré comme novice et constituant de ce fait la partie faible dans le cadre d'une relation contractuelle.

L'obligation de conseil est ainsi réglementée en ce qui concerne certains contrats de vente. Dans le cas des contrats de vente, l'obligation de conseil peut se cumuler avec le devoir d'information. Le non-respect de l'obligation de conseil engage la responsabilité du vendeur.

La signature électronique

La signature électronique permet, par un procédé cryptographique, de garantir l'intégrité du document signé et **l'identité du signataire**. La cryptographie est une technique ayant pour but de chiffrer un message, c'est-à-dire de le rendre inintelligible aux yeux de ceux qui ne sont pas **les destinataires du message**.

Avec la signature électronique, on va utiliser la méthode de la cryptographie asymétrique, c'est-à-dire qu'on va chiffrer le document que l'on souhaite envoyer à l'aide d'une clé et pour déchiffrer (c'est-à-dire rendre le message intelligible), le destinataire devra utiliser une autre clé : ceux que l'une peut faire, seule l'autre peut le défaire. Les deux clés sont délivrées par un organisme tiers de confiance, que l'on appelle le prestataire de service de Certification. Les deux clés sont désignées sous le terme de clé privée et de clé publique. La clé privée est une clé unique et personnelle qui est utilisée pour le chiffrement, tandis que la clé publique est celle que l'on remet à tous ceux dont on veut faire lire le document, la clé qui servira donc au déchiffrement du message. On peut se procurer la clé publique auprès du prestataire de service de certification.

Quelle est la valeur juridique de la signature électronique?

La loi du 13 mars 2000 a mis sur le même pied la signature électronique et la signature manuscrite, à trois conditions pour la première :

il faut une procédure d'identification

il faut qu'il existe un lien entre le contenu du document numérique et son destinataire

le document doit être conservé de manière intègre

Néanmoins, pour encourager le recours à la signature électronique, le législateur a créé une présomption de fiabilité de la signature électronique, ce qui implique que la charge de la preuve incombe alors à l'autre partie. Mais il faut remplir trois conditions lesquelles ne sont pas si simples à remplir:

il faut utiliser un dispositif de création sécurisé de la signature

il faut la délivrance d'un certificat qualifié. Cette condition implique que **le prestataire de service de certification** soit lui-même qualifié. Or, à ce jour, seule une société est officiellement qualifiée et elle ne travaille qu'avec la Banque de France et les notaires la signature doit être sous le contrôle exclusif du signataire.



Négocier les obligations réciproques

Obligations de moyen/résultat

- L'obligation de moyen est une obligation juridique régie par l'article 1137 du Code civil, en vertu de laquelle le débiteur s'engage à fournir tous les efforts nécessaires pour essayer d'atteindre l'objectif fixé. L'obligation de moyen s'oppose à l'obligation de résultat qui, comme son nom l'indique, fixe un résultat à atteindre. Ainsi, le fait de ne pas atteindre un résultat précis n'engagera pas automatiquement la responsabilité du débiteur d'une obligation de moyen. Cela signifie qu'en cas d'engagement de la responsabilité, il incombera au créancier de prouver que son débiteur n'a pas mis en oeuvre toutes les solutions dont il disposait pour atteindre le résultat.

Négocier les clauses essentielles

- Etude cas : Lecture & Analyse d'un contrat
- Remarques : A l'issue de l'étude de cas, les apprenants seront en mesure de distinguer les éléments constituant un contrat (ex. objet, date d'entrée, durée, modalités, délais de règlement etc..)

l'inexécution du contrat

1 les 5 conséquences de l'inexécution



2 impossibilité d'exécuter

3 l'excuse de force majeure

4 le régime des restitutions



l'indemnisation judiciaire

L'inexécution d'un contrat (suite)

- Liste des sanctions
- Les motifs de non-exécution
- Les pénalités

Cadre juridique du statut des baux commerciaux

- Le bail commercial est un contrat de location d'un immeuble au sein duquel le locataire exploite un fonds commercial, industriel ou artisanal. Par rapport aux baux classiques, le bail commercial est soumis à un régime juridique particulier

- Le bail n'est "commercial" que s'il répond aux exigences légales de l'article L. 145-1-I, alinéa 1er, du Code de commerce qui impose 4 conditions :
 - Un contrat de bail
 - Un local commercial
 - Un fonds de commerce
 - L'immatriculation du preneur

Définition

- **Le contrat de bail** se caractérise par la mise en jouissance du local par le bailleur et le paiement d'un loyer par le preneur.
- **L'immeuble ou le local** : Le local n'est autre que le lieu d'activité du preneur. Il peut donc s'agir d'un lieu couvert et fermé, comme une boutique. Le statut des baux commerciaux peut aussi s'appliquer à la location de terrains nus sur lesquels ont été édifiées des constructions, avec le consentement du bailleur.
- **Le fond de commerce** : Le fonds est l'ensemble des éléments permettant d'exploiter une clientèle, comme le matériel, le mobilier, les marchandises (éléments corporels), l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle (éléments incorporels), etc.. La clientèle est l'élément essentiel sans lequel il n'y a pas de fonds de commerce.

Définition (suite)

- Le titulaire du bail et propriétaire du fonds de commerce doit être immatriculé au registre du commerce ou au répertoire des métiers. Si le preneur est marié sous le régime de la communauté, seul un des deux époux doit être immatriculé. Si le fonds est exploité en location-gérance, le propriétaire du fonds n'a pas à justifier de son inscription pour bénéficier du statut des baux commerciaux.
- L'immatriculation n'est pas exigée lors de la signature du bail commercial. Elle est en revanche indispensable si le preneur souhaite bénéficier par la suite des dispositions protectrices du statut, notamment lors d'une demande de renouvellement ou en cas de congé délivré par le bailleur.
- Le preneur doit s'immatriculer pour tous les locaux, principaux ou secondaires, dans lesquels il exerce son activité.

Le droit de la concurrence

- **Le droit de la concurrence** est une branche **du droit** des marchés, qui relève lui-même **du droit** économique. **Le droit de la concurrence** englobe les dispositions interdisant les pratiques anticoncurrentielles, et notamment les ententes illicites et les abus de position dominante.

Pratiques discriminatoires

- Une pratique discriminatoire consistait, avant l'adoption de loi du 4 août 2008 dite loi de modernisation de l'économie (LME), à « pratiquer à l'égard d'un partenaire économique ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ».

Une pratique discriminatoire était donc caractérisée par l'existence d'un traitement différencié en l'absence de contrepartie. Les pratiques discriminatoires peuvent être dénoncées à l'égard d'un fournisseur ou d'un acheteur (distributeur).

La Loi de Modernisation de l'Economie (LME) a mis un terme à l'obligation faite aux acteurs de justifier par des contreparties réelles les différenciations accordées ou obtenues et a introduit le principe de libre négociabilité.

Transparence tarifaire

- La transparence sert à désigner des obligations qui concernent les entreprises et dont l'obligation va permettre de connaître leur pratique contractuelle, formalisés dans des documents. Les tiers pourront connaître ce que fait une entreprise, et adapter leur comportement.

S'initier au contrat international

- **Définition du contrat international :**

- Il n'existe pas de définition légale d'un " contrat international ". En soit, la notion même de " contrat international " est sujette à caution. En effet, le contrat est nécessairement rattaché au système juridique d'un état donné. La question qui se pose est de savoir lequel, sachant qu'un contrat est international dès lors qu'il contient ce qu'on appelle un " élément d'extranéité ", par exemple :
 - - Contrat entre une société française et une société étrangère,
 - - Contrat entre deux partenaires français mais s'exécutant en territoire étranger,
 - - Contrat entre deux parties de nationalités différentes prévoyant des livraisons à l'étranger.
- D'un point de vue doctrinal, le contrat international est donc couramment entendu comme un contrat dont les éléments constitutifs ne sont pas rattachés à un Etat donné et qui, pour cette raison, peut être soumis à un régime que les parties sont libres de définir elles-mêmes, sous réserve des règles d'ordre public, qui sont complexes et différentes d'un pays à l'autre.
- Avant de répondre à la question du droit applicable à un contrat international, il convient de déterminer préalablement, la juridiction compétente puisqu'il appartiendra à cette dernière de retenir le droit applicable.

INCOTERMS - Définition

Dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, les incoterms désignent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises ainsi que les formalités et charges (assurances) liées à ces opérations. Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques : En cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage entre le vendeur et l'acheteur.

Merci pour votre attention!

Des questions ???

