

## MODULE n°8 : Rédiger des contrats en toute assurance

### 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

**Comment:** 4 jours = Présentiel Total de 28h00.

*Se rajoute de manière gratuite, et à la demande exclusive du bénéficiaire, de l'apport par Internet sous forme de FOAD gratuite, aide au choix et à l'accès à des MOOCS gratuits, échanges par internet, mails...*

Tous les cours sont donnés en format papier au bénéficiaire à la fin de chaque journée de formation.

**Combien:** pour chaque Module Groupe de 3 à 6 personnes maximum. 2X 3,5 heures (en 1x ou en 2 1/2 journées)

**Qui :** Selon les étapes, présence d'un ou deux formateurs : un juriste créateur d'entreprise +intervenant informaticien et pour chapitre santé au travail, manager sans harceler et exercer le pouvoir disciplinaire présence de l'intervenant expert en RPS/ ergonomie et Qualité Sécurité au travail. [Formule en binôme].

**Pré requis:** avoir de préférence en acquis l'équivalence du Socle Commun Informatique et NTIC et l'approche module 9.

### Déroulé systématique quel que soit le sous module abordé :

- Les fondamentaux et le vocabulaire ;
- Le diagnostic ou le recueil des participants ;
- La formation sur les besoins des apprenants ;
- La mise en situation.

### 8.1 Fondamentaux de la formation du contrat

Un peu d'histoire :

Le Principe. « La convention vaut loi entre les parties » vient du philosophe allemand KANT. Ce monsieur qui a bouleversé la philo contemporaine alors qu'il n'avait pas été plus loin qu'une centaine de kilomètres de son lieu de naissance ».

Le Droit des contrats a été réformé le 10 février 2016 et ceci pour plusieurs raisons.

Nationales : une matière inchangée depuis 200 ans (1804)

Internationales : harmonisation européenne

Un souci de modernisation

Le Droit des contrats, des affaires nécessite une connaissance du droit des obligations. (Procédures collectives, Droit bancaire, assurance, droit de la concurrence etc...)

## Le Contrat

Définition : Le Contrat est un acte Juridique

Art. nouveau 1101 : « le Contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations ».

### 3 Principes :

- la liberté contractuelle Art. 1102 C.Civ
- Celui de la force obligatoire du contrat Art.1103. C.Civ
- Celui de la bonne foi Art.1104. C.Civ

## A – La valeur des écrits

L'écrit n'est pas une nécessité pour engendrer une relation contractuelle sauf dans certains domaines (Immobilier et actes Authentiques).

Dans la vie de l'entreprise elle est vivement conseillée.

L'Art. 1362 du code civil dispose « constitue un commencement de preuve par écrit tout écrit... » donc fax, mail, photocopie.

## B – Le contrat la loi des parties

Le Contrat c'est l'accord des volontés.

## C- Les règles impératives

- Elles revêtent un caractère d'ordre public.
- Une clause contractuelle contraire sera réputée non écrite.
- Les dispositions du code Civil et code de Commerce sont généralement supplétifs.
- Nous sommes dans un pays de droit écrit, les règles impératives sont précisées.
- 

## D- Le rôle du devis et de la facture

- La facture
  - un élément de preuve d'une opération
  - un document comptable
- Le devis
  - le devis même transmis à titre onéreux (déplacement..) ne vaut pas acceptation.
  - par contre s'il est signé par le client il devient Contrat.

## E- Conflits entre Conditions Générales de Vente/ d'Achat

- Article L441-6 Code de Commerce

- ▶ Le Code de Commerce précise désormais que les CGV sont le socle unique de la négociation commerciale ce qui exclut les CGA ou contrats types. Ceux-ci restent néanmoins possibles dans la négociation.

## F- Lettre d'intention de commandes.

### • Définition

- Sa valeur légale

Une lettre d'intention peut-être requalifiée Contrat par un juge (Accord cadre)

Tout dépend de la façon dont elle a été rédigée.

Les mentions habituelles de la lettre d'intention :

- ▶ objet des négociations
- ▶ la définition des personnes morales ou physiques
- ▶ les personnes concernées
- ▶ le prix
- ▶ les conditions de paiement
- ▶ durée des négociations- calendrier - étapes
- ▶ les frais de procédures
- ▶ les clauses spécifiques
- ▶ les formes de la lettre d'intention.

L'écrit n'est pas obligatoire mais essentiel.

Acte sous seing privé, signé par les parties

La différence entre une lettre d'intention est de confort.

L'Art.2322 du Code de Commerce énonce : la lettre d'intention est l'engagement de faire ou de ne pas faire ayant pour objet le soutien apporté à un débiteur dans l'exécution de son obligation envers son créancier.

Art 2322 de Code Civil : appréciation de la qualification par le Juge

L'Art.2287-1 : la lettre d'intention peut-être une sureté personnelle donc un cautionnement.

Manipulation par le bénéficiaire des deux Codes afin de croiser la connaissance matière.

## - G-Obligations de conseil du vendeur

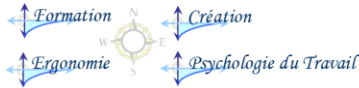
- Cette obligation est régie par l'article 1602 Code Civil.
- Le vendeur est tenu d'expliquer clairement à quoi il s'oblige.
- Tout pacte obscur ou ambigu s'interprète contre le vendeur.
- Nécessité de définir :
  - Le consommateur
  - Le professionnel

- Code de la Consommation

- Le non-professionnel

- (Ordonnance du 14 mars 2016 en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2016).

Les obligations particulières du vendeur :



Art. 1615 : l'obligation de délivrer la chose comprend ses accessoires et tout ce qui a été destiné à son usage perpétuel.  
Obligation de renseignements.

## H-Accord ou contrat cadre

La loi prévoit, dans les cas prévus par l'Art. L441-7 du code de Commerce que le Convention unique annuelle peut prendre la forme d'un contrat cadre et prévoir des contrats d'application.

Le contrat est devenu une forme usuelle en matière de distribution.

Définition : Article 1111 Ccivl. Le Contrat cadre.

L'Article Socle à étudier est le L441-7 du Code de Commerce ainsi que sa jurisprudence.

Mise en situation du bénéficiaire sur des situations qu'il a en questions et ou en vécues.

## I-Sort des commandes passées hors du circuit

- La rapidité des transactions commerciales dans un cadre de « confiance » peut faire naitre une relation, un acte de nature commercial auprès d'un tiers qui a cru de bonne foi que son interlocuteur était habilité à négocier avec lui.
- Il s'agit du Mandat apparent :
- -Art 1998 du Code Civil
- Art 1999 effet du Mandat Apparent
- Art 2000 et suivant.
- Art L 121-6 Code de Commerce : la Présomption de Mandat par le Conjoint Collaborateur.

## J- La signature électronique

Etude de l'Art. 1367 du Code Civil

Ainsi que du décret du 20 mars 2001.

## 8.2- Négocier les obligations réciproques

### A – Obligation de moyens ou de résultat

Art. 1231-1 Pour faire appréhender aux bénéficiaires cette différence très importante du régime des obligations nous commencerons par des exemples et terminerons par les définitions.

La différence entre les obligations de moyens et de résultats :

Le classique : votre chirurgien orthopédique fera tout ce qu'il peut dans les règles de l'art pour vous amputer d'une jambe afin de pouvoir vous équiper d'une prothèse électronique qui répond au son de votre voix. L'opération s'est bien passée.

Le chirurgien a bien fait son travail.

Obligation de moyen : réalisée.

Par contre vous contractez une nosocomiale pendant votre convalescence à l'hôpital qui va nécessiter de nouvelles interventions chirurgicales qui rendront impossible la pose de cette prothèse.

L'obligation de résultat de l'hôpital est entachée. Sa responsabilité est engagée.

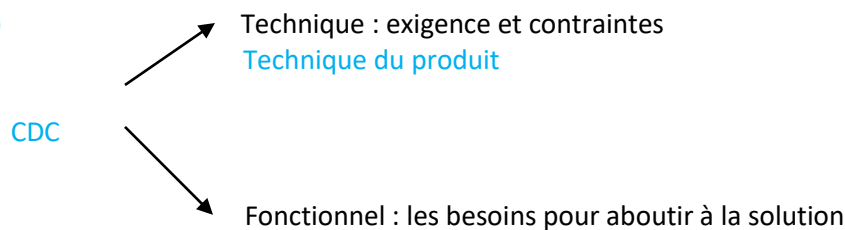
Pour l'entreprise, un salarié qui rentre dans l'entreprise doit ressortir dans le même état de santé. Obligation de résultat du Chef d'entreprise. (Sauf cas particuliers : tremblement de terre etc.) Force majeure.

### B- Cahier des charges techniques ou fonctionnel

➤ Le CDC

- Comment faire un cahier des charges
- L'encadrement du projet
- le formalisme

➤ (SADT/ FAST...)



- Réalisation d'un cahier des charges techniques ou fonctionnel/ **Mise en situation avec supports**

Définition du besoin

Modalités existantes ou pas

Moyens nécessaires / délais/ coût ... Normes / Lois / Conformité / Environnement

Adéquation des solutions envisagées avec le besoin défini au départ

Ajustement

Construction de CDC



## 8.3 Négocier les clauses essentielles

### A- définition de l'objet

- Tout d'abord l'Art. 1162 du Code civil.
- ✓ Le Contrat ne peut déroger à l'ordre public  
Ex. les cessions de clientèles

L'objet de la convention de non concurrence : Un contrat ayant pour objet une activité nécessite un agrément est nul en raison du caractère illicite de l'objet.

### B- Langue contractuelle

- Le français est la langue contractuelle en principe obligatoire si une administration est concernée. Ex. Contrat de Travail.
- Par contre deux entreprises françaises peuvent rédiger leurs documents contractuels dans une autre langue que le français.
- 
- Lister les compétences secondaires en fonction de la vision de l'entreprise et de l'évolution du poste.

### C- Date d'entrée en vigueur, durée Langue contractuelle

- Le Principe : le jour de sa conclusion sauf dispositions contraires

Durée.

Le Contrat à durée perpétuelle n'est plus nul. Il est traité comme un contrat à durée indéterminée chaque partie pouvant y mettre de fin.

Le contrat à durée déterminée : au Terme

Possibilité de renouvellement

Art 1213, 1214, Tacite reconduction Art. 1215

### D- Modalités de révision du prix

- Les clauses de révisions permettant de renégocier les engagements en cas de modification substantielle du contexte économique.
- Les clauses d'indexation dans les contrats nationaux et internationaux
- L'incontournable Art. L441-7 du Code de Commerce.

### E1- Délais de règlement

- La loi LME : 60 jours ou 45 jours fin de mois
- La loi MACRON 6 août 2015. 60 jours nets de date à date. Dérogation 45 jours fin de mois si stipulé dans la SARL 1<sup>er</sup> de Cordée- MDD 2018 Agefice – Proposition – 7/11r de la République- BP80008- 97461 St Denis Cedex- COPYRIGHT J.COMPE /

Organisme enregistré auprès du Préfet de la Région Réunion sous le n° 98970294097 / CODE APE 8559B- TOUTE REPRODUCTION INTERDITE Page 7/10 convention.

→ Les sanctions – Les contrôles

## E2- Délais et lieu de livraison

→ Stipulations contractuelles précises,  
Délais et lieu, obligation de résultat.

## F- Transfert de propriétés et risques

- Le Transfert de propriété est un effet légal du contrat  
Art. 1196 Code Civ.
- Le Transfert s'opère lors de la conclusion du contrat.
- Le Transfert peut-être différé
- Le Transfert de propriété emporte transfert des risques de la chose.
- Art. 1197 : l'Obligation de délivrer la chose emporte obligation de la conserver jusqu'à la délivrance (en prenant soin de la chose)

**Mise en situation** : analyse des contraintes / points de force et point de faiblesse de l'entreprise du bénéficiaire et donc stipulations à prévoir.

## G- Garantie Contractuelle

- Art. 1641 : le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine ou qui diminuent tellement cet usage qu'il y aurait pas eu acquisition ou baisse de prix.
  - Nature du Contrat
  - Objet du Contrat
  - Le problème des cumuls d'action
  - Notion de vice caché
- Art.1642- Pas de garantie si connaissance du vice
- Art.1644- dans le cas des articles 1641 et 1643
- L'Acheteur a le choix de rendre la chose et de se faire restituer le prix, ou de garder la chose et de se faire rendre une partie du prix...

## H- Limitation de la responsabilité

- La Fréquence et variété des clauses relatives à la responsabilité.
- Le plus souvent ces clauses ont pour objet de diminuer la responsabilité du débiteur ou de la supprimer.
- Fixation forfaitaire par avance du montant des dommages et intérêts dus en cas d'inexécution.
- Le Principe :
- La Clause ne doit pas vider le Contrat de sa substance.

## I- Engagement de confidentialité

Faire signer un accord de confidentialité est le moyen juridique pour obliger le partenaire à respecter cette obligation de confidentialité.

Cas de rupture de l'engagement réciproque de Confidentialité.

Modèle à remplir par le bénéficiaire dans son domaine d'activité.

## J- Sous-traitance du contrat

- Définition
- Les avantages
- Les dangers de l'externalisation
- Garantie contre l'éviction.

La Garantie

1/ la garantie d'éviction  
Définition – Aspect Juridique

2/ A ne pas confondre avec la Garantie des vices

- Les règlements des litiges
- Les modes de règlement extra judiciaire  
Médiation – Arbitrage
- Compétences du Tribunal de Commerce

## 8.4 Que faire en cas d'inexécution

### A- Suspendre l'exécution de ses obligations, résolutions, résiliation

- Application du principe de « l'exception d'inexécution ».  
le Juge en vérifie les éléments.
- La Clause résolutoire si dans le contrat
- L'exécution forcée en Nature

### B- Pénalités, Avantages, Inconvénients

- Pénalités
- Avantages
- Inconvénients

Apport avec Mise en situation au regard du vécu ou des problématiques réelles ou potentielles rencontrées par le CE.



## C- Cadre juridique du statut des baux commerciaux

- S'INITIER au droit des baux commerciaux
  - Le Cadre juridique du statut des baux commerciaux est vaste. Tout le chapitre V du Code du Commerce lui est consacré.
- L'Art L145-1 étant le champ d'application.

Apport avec Mise en situation au regard du vécu ou des problématiques réelles ou potentielles rencontrées par le CE.

## D- Conditions relatives à la chose louée et conditions relatives au preneur et Les règles incontournables à respecter.

- Le local est un lieu clos et couvert dans lequel doit s'exercer la vente.
- Existence d'un local principal
- Différence avec le local accessoire
- Ne s'applique pas aux terrains nus (sans constructions)
- Exploitation d'un fonds de commerce
- Immatriculation au RCS ou au répertoire des métiers

## E- Le Droit de la concurrence

Art. 1241 Cc nouveau

*Pratiques discriminatoires/* *Transparence tarifaire /* *Peut-on refuser de vendre ? /* *Revente à perte/* *Ruptures abusives des relations commerciales.*

- Les ententes ayant pour but l'éviction d'opérateurs.
- Concurrence déloyale. Parasitisme – Captation de la clientèle- détournement- désorganisation d'une entreprise rivale.
- Les réseaux de distribution sélective.
- Le délit de dénigrement
- Les limites de la publicité comparative.
- Confusion par proximité des noms commerciaux, marques etc...
- Les pratiques Restrictives de concurrence.
- Les alliances (grande distribution) « la corbeille de la mariée »
- La rupture brutale des relations commerciales
- L'exclusivité Absolue interdite.

Les sanctions de ces comportements. Art L442-1 Cco

- La revente à perte. Art L442-2 Code de Commerce
- Principe : interdite Peine d'amende
- Dérogations apportées par l'Art. L442-4 Cco



## 8.5 S'initier au contrat international.

### A- Définition du droit applicable et juridiction compétente

- Définition très large. Droit qui s'applique aux opérations du commerce international.

Etude de la Mercatoria

Les Sources du Droit International

-les Sources nationales

-les sources internationales

Les traités, conventions, (ex : France/UE / EU,..). OMC

- Les juridictions compétentes
- Le Principe  
Application de la loi du Lieu du Siège Social.  
Assortie de nombreuses exceptions.

### B- Définition des incoterms

En pratique :

- La rédaction des Conditions Générales de Vente.

- International Commercial terms  
Leur but est de faciliter les échanges internationaux. Ils déterminent les obligations des parties.  
Ils déterminent « la transmission de propriété »  
Les Assurances internationales...
- En tant qu'OF nous avons bien entendu notre propre support de Conditions Générales de vente qui va donc servir de base si le bénéficiaire n'a pas d'idées et surtout s'il n'a jamais fait ce type de support.  
La mise en situation consistera à vérifier /rectifier/compléter OU créer totalement le support propre à l'entreprise du bénéficiaire. Il y aura une recherche en amont de CGV le plus proche de celui utile pour modèle de travail pour la mise en situation du bénéficiaire.

A quoi cela sert ?

La législation en vigueur.

Les articles obligatoires.

Les clauses illicites.

Le CGV : où / comment et quand doit-il être lisible pour l'acheteur éventuel ?

...

\*\*\*