DRA106 - Principaux contrats de l'entreprise

Mis à jour le 27-08-2026

Code : DRA106

Unité d'enseignement de type mixte

4 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **40 heures**

Responsabilité nationale :
EPN14 - Droit et immobilier / Maria-Beatriz SALGADO

Contact national :

EPN 14 - Droit

2 rue Conté
75003 Paris

Roza Ait medri
par_cnam.droit@lecnam.net

Présentation

Prérequis

Public:

Collaborateurs des services administratifs, financiers, commerciaux et juridiques des entreprises.

Responsables commerciaux, responsables de ventes, responsables juridiques.

Conditions d'accès:

Il est préférable d'avoir le niveau de l'unité d'enseignement **"Règles générales du droit des contrats" (DRA103)** ou posséder des **connaissances de base en droit des contrats et des obligations.**

Objectifs pédagogiques

- Identifier et qualifier juridiquement les principaux contrats utilisés par l'entreprise dans son activité économique.
- Etudier le régime juridique des principales conventions conclues entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.).
- Savoir négocier, rédiger, qualifier un contrat adapté aux objectifs des parties.
- Connaître et comprendre les principales clauses insérées dans chaque type de contrat afin de prévenir les difficultés liées à son exécution.
- Analyser les risques contractuels et proposer des solutions juridiquement sécurisées.
- Appréhender l'articulation entre droit civil, droit commercial et droit spécial des affaires.

Compétences

- Maîtriser les règles générales et spéciales de formation du contrat.
- Négocier et rédiger un contrat.
- Maîtriser le régime juridique des principaux contrats conclus dans le cadre de l'activité d'une entreprise.
- Informer et conseiller les collègues et les clients sur les questions de licéité des pratiques contractuelles ou des clauses choisies.
- Vérifier les conditions de formation d'un contrat, en suivre l'exécution puis son extinction.
- Apprécier le caractère fautif ou non de l'inexécution des contrats et en maîtriser les différents remèdes.
- Maîtriser les conditions et les effets de la vente et les garanties dont le vendeur est tenu
- Découverte des principaux contrats de distribution
- Comprendre les enjeux économiques des relations contractuelles
- Conseiller une entreprise dans ses choix contractuels

Programme

Contenu

Chapitre I.- Le contrat de vente

I.- Les éléments du contrat de vente

II.- La formation du contrat de vente

III.- Les effets du contrat de vente

IV.- L'extinction du contrat de vente

V.- Ventes interdites et ventes réglementées

Chapitre II.- Le contrat de mandat

I.- La conclusion du contrat de mandat

II.- Les effets du contrat de mandat

III.- L’extinction du contrat de mandat

Chapitre III.- Le contrat de prêt

I.- Le prêt à usage

II.- Le prêt de consommation

Chapitre IV : Le contrat commercial

I.- Notion

II.- Régime juridique du contrat commercial

Chapitre V : Le contrat de bail

I.- Les éléments du contrat

II.- Régime juridique du contrat commercial

III.- Contrats de bail avec un statut spécial

IV.- Contrat de crédit-bail

Chapitre VI : Le contrat international

I.- Notion

II.- Parties au contrat

III.- Loi applicable au contrat international

IV.- Effets du contrat international

Chapitre VII : Technique contractuelle

I.- Pourparlers, négociation

II.- Clauses contractuelles

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Examen final écrit de deux heures (questions de cours et cas pratiques)

Code civil autorisé

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Droit civil, Contrats spéciaux, éd. litec	P.-H. ANTONMATTEI
Contrats civils et commerciaux, éd. Dalloz	F. COLLART-DUTILLEUL et P. DELEBECQUE
Droit civil, Les contrats spéciaux, éd. Defrénois	P. MALAURIE, L. AYNES et P.-Y. GAUTIER
Contrats spéciaux, Hypercours Dalloz	P. PUIG
Droit civil; les contrats spéciaux civils et commerciaux	A. BENABENT