

DRA106 - Principaux contrats de l'entreprise

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

- 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.

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

Programme

Contenu

1. Présentation de la vie d'un contrat (pourparlers, obligation d'information, consensualisme, formation/nullité, force obligatoire, effet relatif, inexécution/résolution, responsabilité contractuelle).
2. La classification des contrats : CDD, CDI ; contrat d'adhésion et contrat de gré à gré ; les spécificités du contrat entre professionnels ; les spécificités entre professionnels et consommateur
3. La preuve des principaux contrats de l'entreprise. Rappel des spécificités de la preuve entre commerçants (tous moyens mais lesquels ; comptabilité, livres de compte, témoignages, présomption de l'homme...).
4. Les sanctions de l'inexécution du contrat (mise en demeure, exécution forcée, résolution, exception d'inexécution, réduction du contrat, responsabilité contractuelle).
5. Les clauses abusives dans les principaux contrats de l'entreprise. Les clauses abusives dans les contrats d'adhésion ; dans les contrats commerciaux et dans les contrats de consommation (code civil, code de commerce et code de la consommation).
6. Les contrats translatifs de propriété : La vente. Les conditions.
7. La vente. Les effets. Insister sur le transfert *solo consensu* de la propriété. Les transferts

Mis à jour le 05-02-2025



Code : DRA106

Unité d'enseignement de type mixte

4 crédits

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

Responsabilité nationale :

EPN14 - Droit et immobilier / 1

Contact national :

EPN 14 - Droit

2 rue Conté

75003 Paris

Roza Ait medri

par_cnam.droit@lecnam.net

des risques. Spécificité du droit de la consommation

8. La vente. Les effets. Les garanties du vendeur. Spécificité du droit de la consommation (Garantie de conformité)
9. Les principaux contrats de distribution : contrats de fourniture, concession exclusive, franchise, distribution sélective, contrat de référencement...
10. Optionnel selon le niveau des élèves : Les principaux contrats de distribution : **Les contrats reposant sur la technique du mandat** Comparaison : commission, courtage, agent commercial, gérance-mandat...

Privilégier les spécificités du contrat entre professionnels ; les spécificités entre professionnels et consommateur

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 |
| Droit des obligations, LGDJ | B. FAGES |