

PLAN DE COURS

INTRODUCTION GENERALE

- I. L'APPARITION ET LE DEVELOPPEMENT DU DROIT COMMERCIAL
- II. LES CONTROVERSES RELATIVES A L'EXISTENCE DU DROIT COMMERCIAL
 - A. CONTROVERSES CLASSIQUES
 - 1. Le contenu du droit commercial
 - 2. Le critère général de la commercialité
 - 3. Le droit civil et le droit commercial
 - a. **Rapprochement du droit civil et du droit commercial**
 - b. **Solutions et techniques originales du droit commercial**
 - B. CONTROVERSE MODERNE
- III. LE PARTICULARISME DU DROIT DES AFFAIRES
- IV. SOURCES DU DROIT DES AFFAIRES
 - A. SOURCES D'ORIGINE PUBLIQUE
 - 1. La loi
 - a. **Sources internes**
 - b. **Sources internationales**
 - 2. La jurisprudence
 - B. SOURCES D'ORIGINE PRIVEE
 - 1. Les usages conventionnels
 - 2. Les usages de droit

PARTIE I. LES ACTES DU COMMERÇANT

TITRE I. LES ACTES DE COMMERCE

CHAPITRE I. LES ACTES DE COMMERCE PAR NATURE

SECTION I. LES ACTIVITES DE NEGOCE

- I. L'OBJET DE L'ACHAT
 - A. LES MEUBLES
 - B. LES IMMEUBLES
- II. L'ACHAT
 - A. LE DOMAINE AGRICOLE
 - B. LES ACTIVITES INTELLECTUELLES
- III. L'INTENTION D'ACHETER POUR REVENDEUR

SECTION II. LES ACTIVITES INDUSTRIELLES

I. LA MANUFACTURE

II. LES INDUSTRIES D'EXTRACTION

SECTION III. LES ACTIVITES DE SERVICES

I. LES ENTREPRISES D'INTERMEDIAIRES

II. LES OPERATIONS FINANCIERES

A. OPERATIONS DE BANQUE

B. OPERATIONS DE BOURSE

C. OPERATIONS D'ASSURANCE

CHAPITRE II. LES ACTES DE COMMERCE PAR LA FORME

CHAPITRE III. LES ACTES DE COMMERCE PAR ACCESSOIRE

SECTION I. LES ACTES DE COMMERCE A RAISON DE LA PERSONNE

SECTION II. LES ACTES ACCESSOIRES A UN ACTE DE COMMERCE

CHAPITRE IV. LE REGIME DES ACTES DE COMMERCE

SECTION I. LA PREUVE

SECTION II. L'EXECUTION

I. MISE EN DEMEURE

II. SOLIDARITE

III. ANATOCISME

IV. DELAIS DE GRACE

V. PRESCRIPTION

SECTION III. LA COMPETENCE

TITRE II. LA PROFESSION DE COMMERCANT

CHAPITRE I. CARACTERISTIQUES DE LA PROFESSION

SECTION I. L'EXERCICE HABITUEL DU COMMERCE

SECTION II. L'EXERCICE INDEPENDANT ET PERSONNEL DE LA PROFESSION

CHAPITRE II. ACCES A LA PROFESSION

SECTION I . LES INCAPACITES

I. LES MINEURS

A. LE MINEUR EMANCIPE

B. LE MINEUR NON EMANCIPE

II. LES MAJEURS

A. SAUVEGARDE DE JUSTICE

B. CURATELLE ET TUTELLE

SECTION II. LES INCOMPATIBILITES, DECHEANCES ET INTERDICTIONS

I. LES INCOMPATIBILITES

II. LES DECHEANCES ET INTERDICTIONS

A. INTERDICTIONS GENERALES

B. INTERDICTIONS PARTICULIERES

SECTION III. LES REGLES RELATIVES AUX ETRANGERS

CHAPITRE III. OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

SECTION I. L'IMMATRICULATION AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIETES

I. L'ORGANISATION DU REGISTRE

A. LE REGISTRE LOCAL

B. LE REGISTRE NATIONAL

II. L'INSCRIPTION AU REGISTRE

A. LES PERSONNES ASSUJETTIES A L'INSCRIPTION

B. LES DIVERSES INSCRIPTIONS

1. L'immatriculation principale

a. Du commerçant individuel

b. De la personne morale

2. Les immatriculations et inscriptions secondaires

a. Personnes physiques

b. Personnes morales

C. LA PROCEDURE D'INSCRIPTION

1. Les démarches spontanées

2. Contrôle et enregistrement des demandes

3. L'injonction

4. Les mentions et radiations d'office

III. LES EFFETS DE L'IMMATRICULATION ET DES MENTIONS

A. LES EFFETS MATERIELS

B. LES EFFETS JURIDIQUES

1. Les effets à l'égard des personnes assujetties

a. Les personnes physiques

b. Les personnes morales

2. Les effets à l'égard des tiers

a. L'information des tiers

b. L'opposabilité des mentions publiées

IV. LES SANCTIONS

A. SANCTIONS PENALES

1. L'inobservation d'une injonction

2. La déclaration frauduleuse

B. SANCTIONS CIVILES

SECTION II. LES OBLIGATIONS COMPTABLES

I. LA TENUE DE DOCUMENTS COMPTABLES

A. LES LIVRES

1. Le livre-journal

2. Le grand livre

3. Le livre d'inventaire

B. LES COMPTES ANNUELS

1. Le bilan

2. Le compte de résultat

3. L'annexe

II. LE RESPECT DES PRINCIPES COMPTABLES

A. PRINCIPE DE CONTINUITÉ D'EXPLOITATION

B. PRINCIPE DE SPECIALISATION DES EXERCICES

C. PRINCIPE DE NOMINALISME

D. PRINCIPE DE PRUDENCE

E. PRINCIPE DE PERMANENCE DES METHODES

F. PRINCIPE D'IMPORTANCE RELATIVE

G. PRINCIPE DE NON- COMPENSATION

H. PRINCIPE DE D'INTANGIBILITE

I. PRINCIPE DE REGULARITE, SINCERITE, ET D'IMAGE FIDELE

1. La régularité

2. La sincérité

3. La fidélité

III. LE ROLE DES DOCUMENTS COMPTABLES

IV. LES SANCTIONS

A. LES SANCTIONS PENALES

B. LES SANCTIONS CIVILES

SECTION III. LES AUTRES OBLIGATIONS

I. L'OBLIGATION D'ETABLIR DES FACTURES

A. DEFINITION

B. ROLE DE LA FACTURE

1. La facture est un élément de preuve
2. La facture est un instrument de crédit

II. LES OBLIGATIONS FISCALES

A. L'IMPOT SUR LES BENEFICES

1. Les commerçants individuels
2. Les sociétés commerciales

a. Les sociétés de capitaux

b. Les sociétés de personnes

B. LA CONTRIBUTION ECONOMIQUE TERRITORIALE

C. LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE

PARTIE II. LES BIENS DU COMMERÇANT

TITRE I. LE FONDS DE COMMERCE

CHAPITRE I. LES ELEMENTS DU FONDS DE COMMERCE

S I. LES BIENS CORPORELS

I. LE MATERIEL D'EXPLOITATION

II. LES MARCHANDISES

S II. LES BIENS INCORPORELS

I. LA CLIENTELE

II. LE NOM COMMERCIAL

III. LES DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE

A. LE DROIT DES BREVETS D'INVENTION

1. Les conditions de brevetabilité
 - a. La nouveauté de l'invention
 - b. Le caractère inventif de l'invention
 - c. L'application industrielle
2. La procédure de délivrance du brevet d'invention
 - a. Le dépôt de la demande
 - b. Le contrôle de la demande
 - c. la publicité de la demande
 - d. La délivrance
3. Les effets du brevet d'invention
 - a. Le titulaire du brevet
 - b. L'exploitation du brevet

B. LE DROIT DES MARQUES

1. Les éléments constitutifs de la marque
 - a. Les signes autorisés

b. Les conditions de validité

2. La procédure d'enregistrement
3. L'examen des demandes
4. Les effets de l'enregistrement

C. LES DESSINS ET MODELES

1. Conditions de la protection
2. Régime de la protection

D. LE DROIT D'AUTEUR

1. Conditions de la protection
2. Régime de la protection

IV. LE DROIT AU BAIL COMMERCIAL

A. LE CHAMP D'APPLICATION DU CONTRAT DE BAIL

1. L'EXISTENCE D'UN IMMEUBLE OU D'UN LOCAL
2. L'EXISTENCE D'UN FONDS DE COMMERCE OU D'UNE EXPLOITATION COMMERCIALE AUTONOME
3. L'EXISTENCE D'UN CONTRAT DE BAIL
4. L'EXISTENCE DE QUALITES DU BAILLEUR ET DU LOCATAIRE

B. LES EFFETS DU CONTRAT DE BAIL

1. Les effets du contrat au cours de l'exécution

a. La durée

b. Les droits du locataire

c. Les obligations du locataire

2. Le renouvellement du contrat
3. La résiliation du contrat

CHAPITRE II. LA NATURE JURIDIQUE DU FONDS DE COMMERCE

S.I. LE FONDS DE COMMERCE, UNIVERSALITE

I. UNIVERSALITE DE DROIT

II. UNIVERSALITE DE FAIT

S.II. LE FONDS DE COMMERCE, MEUBLE INCORPOREL

TITRE II. LES OPERATIONS RELATIVES AU FONDS DE COMMERCE

CHAPITRE I : LA VENTE DU FONDS DE COMMERCE

S. I. FORMATION DU CONTRAT

I. CONDITIONS DE FOND

A. CONSENTEMENT

B. CAPACITES ET POUVOIRS

C. CONTENU DU CONTRAT

II. CONDITIONS DE FORME

A. INFORMATION DE L'ACHETEUR

1. Contenu de l'obligation

2. Sanctions de l'obligation

B. INFORMATION DES SALARIES

C. INFORMATION DES TIERS

S.II. EFFETS

I. OBLIGATIONS DU VENDEUR

A. OBLIGATION DE DELIVRANCE

B. OBLIGATION DE GARANTIE

II. OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

CHAPITRE II. L'APPORT DU FONDS DE COMMERCE EN SOCIETE

CHAPITRE III. LE NANTISSEMENT DU FONDS DE COMMERCE OU DE SES ELEMENTS ET AUTRES SURETES

S.I. LE NANTISSEMENT CONVENTIONNEL

I. L'ASSIETTE DU NANTISSEMENT

II. LES FORMALITES DU NANTISSEMENT

III. LES EFFETS DU NANTISSEMENT

A. INFORMATION DES CREANCIERS NANTIS

B. DROITS DES CREANCIERS NANTIS

S. II. LE NANTISSEMENT JUDICIAIRE

S.III. LE NANTISSEMENT DE L'OUTILLAGE ET DU MATERIEL D'EQUIPEMENT

S.IV. LE GAGE DES STOCKS

S.V. DES AUTRES SURETES

CHAPITRE IV. LA LOCATION-GERANCE DE FONDS DE COMMERCE

S.I. FORMATION DU CONTRAT

I. CONDITIONS RELATIVES AUX PARTIES

II. CONDITIONS DE PUBLICITE

S.II. EFFETS DU CONTRAT

PARTIE III. L'EXERCICE DU COMMERCE

TITRE I. LE CADRE INSTITUTIONNEL

CHAPITRE I. LES INSTITUTIONS NON CONTENTIEUSES

SECTION I. LES INSTITUTIONS ADMINISTRATIVES

I. LES ORGANES DE DECISION ET DE CONTROLE RATTACHES AU GOUVERNEMENT

II. LES ORGANES CONSULTATIFS

A. LE CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

B. LES AUTRES ORGANES CONSULTATIFS

1. La commission des clauses abusives
2. La commission d'examen des pratiques commerciales

C. LES AUTORITES DE CONTROLE INDEPENDANTES

1. L'Autorité de la concurrence

a) Rôle consultatif

b) Fonctions quasi-juridictionnelles

3. L'autorité des marchés financiers

SECTION II. LES INSTITUTIONS PROFESSIONNELLES

I. LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

II. LES AUTRES ORGANISMES PROFESSIONNELS

A. LES SYNDICATS

B. LES ORGANISMES INTERPROFESSIONNELS

CHAPITRE II. LES INSTITUTIONS CONTENTIEUSES

SECTION I. LES TRIBUNAUX DE COMMERCE

I. ORGANISATION

A. LES JUGES CONSULAIRES

1. Modalités de l'élection

a. Les électeurs

b. Les personnes éligibles

2. Le statut des juges

B. LE GREFFE

C. LE MINISTERE PUBLIC

D. LES AUXILIAIRES DE JUSTICE

II. COMPETENCE

A. COMPETENCE D'ATTRIBUTION

1. Compétence commune

2. Compétence particulière

B. COMPETENCE TERRITORIALE

C. PROCEDURE

1. Procédure devant le tribunal

2. Procédure devant le Président du tribunal

a) Injonction de payer

b) Référés

SECTION II. L'ARBITRAGE

I. SPECIFICITE DE L'ARBITRAGE

II. PORTEE DE L'ARBITRAGE

TITRE II. L'ACTIVITE COMMERCIALE

CHAPITRE I. LE CADRE JURIDIQUE DU COMMERCE

S. I. LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

I. LES ENTENTES, ABUS DE POSITION ET PRIX PREDATEURS

A. LES ENTENTES

1) La qualification d'entente interdite

a) Un accord de volontés

b) Un accord entre entreprises

c) L'indépendance des entreprises

d) La preuve de l'accord

e) L'objet ou l'effet anticoncurrentiel

B. LES ABUS DE POSITION

1. L'abus de position dominante

a) Un marché intérieur

b) Une position dominante

c) Une exploitation abusive

2. L'abus de dépendance économique

a) Un état de dépendance économique

b) Une exploitation abusive

c) Un effet sur la concurrence

C. LES EXEMPTIONS

D. LES PRIX PREDATEURS

E. LES SANCTIONS

1. Sanctions prononcées par l'autorité de la concurrence

2. Sanctions prononcées par les tribunaux

II. LES CONCENTRATIONS

A. LES OPERATIONS CONCERNEES

1. Définition

2. Seuils de concentration

B. LE CONTROLE

C. SANCTIONS

S.II. L'ACTION EN CONCURRENCE DELOYALE

I. CONCURRENCE DELOYALE ET NOTIONS VOISINES

A. CONCURRENCE DELOYALE ET OBLIGATION DE NON-CONCURRENCE

B. CONCURRENCE DELOYALE ET CONCURRENCE ILLEGALE

C. CONCURRENCE DELOYALE ET CONTREFAÇON

II. CONDITIONS ET MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION EN CONCURRENCE DELOYALE

A. LA FAUTE

B. LE DOMMAGE

C. LE LIEN DE CAUSALITE

D. LES ACTIONS

S.III. DE LA TRANSPARENCE, DES PRATIQUES DELOYALES ET D'AUTRES PRATIQUES PROHIBEES

I. LA TRANSPARENCE

A. LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET DE PRESTATION DE SERVICES

B. LA NEGOCIATION ET LA FORMALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

1) Conventions écrites

a) Entre fournisseurs et distributeurs ou prestataires

b) Entre fournisseurs et distributeurs, en matière de produits de grande consommation

c) Entre vendeurs et acheteurs de produits manufacturés

d) Sanctions

2. La renégociation des contrats de vente de produits alimentaires

B. LA FACTURATION, LES DELAIS DE PAIEMENT ET LES CONDITIONS DE REGLEMENT

1. Facturation

2. Délais de paiement et conditions de règlement

a) Délais de paiement

b) Conditions de règlement

c) Procédure d'acceptation et de vérification de marchandises

d) Sanctions

II. LES PRATIQUES DELOYALES

A. LES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

1. Les pratiques interdites

a) Avantage inexistant ou disproportionné

b) Obligations déséquilibrées

c) Rupture brutale de relations commerciales

- d) Participation à la violation d'interdiction de revente hors réseau
- e) Achat à prix abusivement bas
- f) Avantages injustifiés
- g) Revente à perte
- h) Prix minimal ou marge commerciale minimale
- i) Enchères inversées à distance

2. La sanction des pratiques interdites

- a) Article L. 442-4 du code de commerce
- b) Articles L. 442-5 et L. 442-6 du code de commerce

II. DES AUTRES PRATIQUES PROHIBÉES

A. HAUSSE OU BAISSÉ ARTIFICIELLE DU PRIX

B. PARACOMMERCIALISME

C. DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES AUX PRODUITS AGRICOLES ET AUX DENRÉES ALIMENTAIRES

CHAPITRE II. LES CONTRATS COMMERCIAUX

S.I. VENTE

I. CARACTÉRISTIQUES DE LA VENTE

II. FORMATION DE LA VENTE

A. CONDITIONS DE FOND

- 1. Les contractants
- 2. Le consentement

B. LES CONDITIONS DE FORME

S.II. CONTRATS D'INTERMÉDIAIRES

I. COMMISSION

II. COURTAGE

III. AGENCE COMMERCIALE

A. CONDITIONS D'APPLICATION

- 1. Conditions de fond
- 2. Conditions de forme

B. STATUT D'AGENT COMMERCIAL

- 1. Pendant l'exécution du contrat
 - a) Les obligations du mandataire
 - B) les obligations du mandant
- 2. Lord de la rupture du contrat

S.III. CONTRATS DE DISTRIBUTION

I. CONCESSION

A. DEFINITION DU CONTRAT

B. EFFETS DU CONTRAT

1. droits et obligations du concessionnaire

2. droits et obligations du concédant

II. FRANCHISE