

## 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. LES SOURCES DU DROIT DES AFFAIRES

#### A. SOURCES D'ORIGINE PUBLIQUE

- 1. La loi
  - a. **Sources internes**
  - b. **Sources internationales et supranationales**

- 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

### III. L'ACHAT

#### A. LE DOMAINE AGRICOLE

#### B. LES ACTIVITES INTELLECTUELLES

III. L'INTENTION D'ACHETER POUR REVENDRE

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. DELAIS DE GRACE
- IV. PRESCRIPTION EXTINCTIVE

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. LA SAUVEGARDE DE JUSTICE

B. LA CURATELLE ET LA TUTELLE

### SECTION II. LES INCOMPATIBILITES, DECHEANCES ET INTERDICTIONS

#### I. LES INCOMPATIBILITES

#### II. LES DECHEANCES ET INTERDICTIONS

A. INTERDICTIONS D'EXERCICE A TITRE DE PEINE COMPLEMENTAIRE

B. INTERDICTIONS DECOULANT DE FAILLITE OU DE BANQUEROUTE

### SECTION III. LES REGLES RELATIVES AUX ETRANGERS

## CHAPITRE III. OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

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

#### I. LE DOSSIER UNIQUE

#### II. LE REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIETES

#### III. 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, complémentaires et les radiations

**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 CONTINUITE 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

## V. LE ROLE DES DOCUMENTS COMPTABLES

## VI. 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

##### A. UNE CLIENTELE PROPRE ET AUTONOME

1. Commerce « inclus »
2. Commerce exploités dans le cadre d'un réseau de distribution

##### B. LE FONDS DE COMMERCE NUMERIQUE OU ELECTRONIQUE

## 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 du brevet

#### 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. Bénéficiaires de la protection

#### 3. Droits conférés à l'auteur

#### 4. Exploitation des droits

#### 5. Sanctions

### D. LE DROIT DES PRODUCTEURS DE DONNEES

#### 1. Conditions de la protection

#### 2. Entendue de la protection

#### 3. Sanctions

## IV. LE SECRET DES AFFAIRES

## 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

#### 3. L'existence d'un contrat de bail

#### 4. L'existence de qualités du bailleur et du locataire

## B. LES EFFETS DU CONTRAT DE BAIL

### 1. Durée, droits et obligations du locataire

#### a. La durée

#### b. Les droits du locataire

#### c. Les obligations du locataire

### 2. Le renouvellement du contrat

### 3. La cessation du bail

### 4. Éléments de procédure

## CHAPITRE II. LA NATURE JURIDIQUE DU FONDS DE COMMERCE

### S.I. LE FONDS DE COMMERCE, UNIVERSALITE

#### I. UNIVERSALITE DE DROIT

#### II. UNIVERSALITE DE FAIT

#### III. EVOLUTION DE LA LOI

##### A. L'EILR

##### B. L'INSAISSABILITE

##### C. LES AUTRES PROTECTIONS

##### D. LE PATRIMOINE PROFESSIONNEL

### 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. LES OBLIGATIONS DU VENDEUR**

#### A. OBLIGATION DE DELIVRANCE

#### B. OBLIGATION DE GARANTIE

### **II. LES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR**

### **III. LE PRIVILEGE DU VENDEUR**

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

## **CHAPITRE III. LE NANTISSEMENT DU FONDS DE COMMERCE ET LES 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. LES 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

###### 2. 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 générale
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) Référé**

## **SECTION II. L'ARBITRAGE**

### I. SPECIFICITE DE L'ARBITRAGE

### II. PORTEE DE L'ARBITRAGE

## **TITRE II. L'ACTIVITE COMMERCIALE**

### **CHAPITRE I. LA LIBERTE ENCADREE DU COMMERCE**

#### **S.I. 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.II. DE LA TRANSPARENCE, DES PRATIQUES DELOYALES ET D'AUTRES PRATIQUES PROHIBÉES**

### 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 PROHIBÉES

### A. DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

#### 1. Les pratiques interdites

- a) Avantage inexistant ou disproportionné
- b) Obligations déséquilibrées
- c) Pénalités logistiques
- d) Conditions ou modalités de vente discriminatoires
- e) Manquement à la bonne foi dans les négociations
- f) Rupture brutale de relations commerciales
- g) Participation à la violation d'interdiction de revente hors réseau
- h) Achat à prix abusivement bas
- i) Avantages injustifiés
- j) Revente à perte
- k) Prix minimal ou marge commerciale minimale
- l) 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

## III. DES AUTRES PRATIQUES PROHIBÉES

### A. HAUSSE OU BAISSÉ ARTIFICIELLE DU PRIX

### B. PARACOMMERCIALISME

### C. DISPOSITIONS SPECIFIQUES AUX PRODUITS AGRICOLES ET AUX DENRÉES ALIMENTAIRES (non étudié)

## S. III. LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

### I. LA RÉGLEMENTATION DES ENTENTES, ABUS DE POSITION ET DES PRIX PREDATEURS

#### A. LES ENTENTES

1) Qualification

- a) Un accord de volontés
- b) Un accord entre entreprises
- c) L'indépendance des entreprises

2) Objet ou effet anticoncurrentiel

3) Preuve

#### B. LES ABUS DE POSITION

1. L'abus de position dominante

- d) Un marché intérieur
  - e) Une position dominante
  - f) 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. LA REGLEMENTATION DES CONCENTRATIONS

### A. LES OPERATIONS CONCERNEES

- 1. Définition
- 2. Seuils de concentration

### B. LE CONTROLE

### C. SANCTIONS

## CHAPITRE II. LES CONTRATS COMMERCIAUX

### S.I. VENTE

#### I. CARACTERISTIQUES 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'INTERMEDIAIRES

- 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. Lors 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