

DRT-04

CONNAITRE LES BASES DU DROIT COMMERCIAL POUR NON COMMERCIAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre les grands principes du droit commercial
- Intégrer ces notions dans la fonction commerciale
- Améliorer l'efficacité commerciale des participants
- Éviter les litiges, limiter les contentieux et améliorer l'image de marque de l'entreprise.
- Intégrer les fondamentaux du droit commercial dans la prise de décision de la gestion commerciale

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Les grandes règles du droit commercial**
 - ✓ Qu'est-ce qu'un contrat ? L'achat, la vente, les conditions de validité
 - ✓ Les principales notions du droit des contrats et des obligations : obligation de résultat, moyen, de faire, etc.
 - ✓ Notions sur la théorie du mandat et de l'apparence : qui a le pouvoir de signer quoi ? (La délégation de signature, la signature électronique)
 - ✓ Les vices cachés, les clauses limitatives de responsabilité, les clauses résolutoires, etc.
 - ✓ Les conditions générales de vente et d'achat, la loi NRE (Dutreil), les clauses essentielles auxquelles il faut être vigilés et qu'on doit négocier, les documents contractuels : avant-contrat, préliminaire, lettre d'intention, études, devis, PREFORMA, etc.
 - ✓ Comment utiliser au mieux les dispositions contractuelles pour se prémunir en cas de litige
 - ✓ L'organisation Judiciaire commerciale : les tribunaux de commerce, la procédure commerciale, le contentieux commercial, la preuve dans le droit commercial, redressement et liquidation judiciaire

- **Le droit de la consommation et du consommateur**
 - ✓ Les obligations du commercial et du vendeur : L'obligation d'information et de conseil
 - ✓ B to B (vente aux entreprises) - B to C (vente aux particuliers) : Différences et Règles
 - ✓ La législation protégeant le consommateur : Crédit à la consommation, offre préalable, droit et délai de rétractation, démarchage à domicile par téléphone et par marketing direct, abus de faiblesse, la jurisprudence, le problème des clauses abusives dans les contrats de vente, le refus de vente, les problèmes spécifiques de la livraison, responsabilités du fabricant et du distributeur, les différents recours du consommateur, etc.
- **Le droit de la concurrence et des contrats**
 - ✓ Les principes tirés du droit européen, les tendances de la jurisprudence et panorama de la législation
 - ✓ L'influence du droit de la concurrence sur la liberté contractuelle : transparence des offres et non-discrimination
 - ✓ Les différents contrats de distribution commerciale, les contrats cadres, le droit des ententes, les clauses de non-concurrence
 - ✓ Le commerce international : les précautions à prendre, les pièges à éviter
 - ✓ Le e-business : les règles à respecter. Les grands principes des transactions par Internet

PUBLIC CIBLE :

Toute personne ayant à exercer une fonction commerciale directe ou indirecte ou en contact avec la clientèle professionnelle ou Grand public

DUREE DE LA FORMATION :

03 jours (24 heures)

ANIMATEUR :

Formateur expérimenté et qualifié