

Je commercialise mes produits

Points clés et résumé



Points clés

Généralités sur les contrats

- Le contrat est un engagement créateur d'obligations entre au moins deux parties.
- Principes généraux du Code civil: liberté contractuelle, force obligatoire du contrat, bonne foi.
- Classification des contrats : solennel vs consensuel, gré à gré vs adhésion, unilatéral vs synallagmatique, onéreux vs gratuit.
- Conditions de validité d'un contrat: consentement libre et éclairé, capacité des parties, contenu licite.
- Vices du consentement : erreur, dol, violence.
- Aucune condition de forme n'est imposée pour la validité d'un contrat (principe du consensualisme) sauf exception pour les contrats solennels dont la validité est subordonnée à des formes déterminées par la loi.
- La preuve d'un contrat peut varier en fonction de sa valeur et des parties impliquées
- Les contrats légalement formés ont force obligatoire et s'imposent aux parties
- En cas de non-exécution ou mauvaise exécution d'un contrat, des mesures telles que la suspension, l'exécution forcée ou la résolution peuvent être prises
- La responsabilité civile contractuelle peut être engagée en cas de préjudice causé par l'inexécution ou la mauvaise exécution d'un contrat
- Les parties peuvent inclure des clauses dans le contrat pour aménager leurs responsabilités, telles que les clauses limitatives de responsabilité, les clauses pénales et résolutoires

Les différents régimes de responsabilité

- La responsabilité civile vise à réparer un dommage subi par une victime.
- La responsabilité pénale sanctionne l'auteur d'une infraction à la loi pénale.
- Parfois, les responsabilités civile et pénale peuvent coexister.
- La responsabilité civile peut être contractuelle ou délictuelle.
- La responsabilité civile contractuelle concerne les obligations non respectées dans un contrat.
- La responsabilité civile délictuelle concerne les dommages en dehors de tout contrat.

Les relations commerciales en B to B

- Les relations commerciales entre professionnels sont régies par le Code de commerce.
- Les conditions générales de vente (CGV) sont le point de départ de la négociation et doivent être communiquées à tout acheteur professionnel qui en fait la demande .
- Les CGV doivent contenir les conditions de la vente, le barème des prix, les réductions accordées et les conditions de règlement.
- La clause de réserve de propriété permet au vendeur de revendiquer le bien en cas de non-paiement de l'acheteur.
- Les réductions de prix courantes incluent les remises, les rabais, les ristournes et les escomptes.
- La convention unique qui formalise l'accord à l'issue de la négociation doit être établie par écrit .
- La loi prévoit des limites à la libre négociation pour éviter un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.
- Les pratiques abusives telles que les avantages sans contrepartie, les services fictifs ou sur-rémunérés, et les menaces de ruptures sont sanctionnées par le Code de commerce.

Les relations commerciales en B to C

- Le droit de la consommation vise à protéger le consommateur et le non-professionnel dans ses relations avec les professionnels.
- La définition du consommateur, du non-professionnel et du professionnel est essentielle pour déterminer les bénéficiaires des règles protectrices.
- Les professionnels ont l'obligation d'informer les consommateurs avant la conclusion d'un contrat.
- Le non-respect de l'obligation d'information peut entraîner des sanctions pénales et civiles.
- Le Code de la consommation encadre les contrats entre consommateurs et professionnels pour protéger les consommateurs.
- Il existe des règles sur les délais de réflexion, la clarté des clauses contractuelles et l'interdiction des pratiques déloyales envers les consommateurs.

Résumé détaillé

Généralités sur les contrats

Le droit des contrats, réglementé principalement par le Code civil, implique des engagements créateurs d'obligations entre au moins deux parties, appelées contractants. La liberté contractuelle permet à chacun de choisir de contracter ou non, de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites légales. La force obligatoire du contrat stipule qu'une fois conclu, il ne peut être modifié sans consentement mutuel ou pour des raisons légales. Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. La classification des contrats détermine le régime juridique applicable, distinguant notamment les contrats solennels et consensuels, de gré à gré et d'adhésion, unilatéraux et synallagmatiques, à titre onéreux et gratuit.

Les conditions de validité d'un contrat incluent le consentement libre et éclairé des parties, leur capacité juridique et un contenu licite et certain. Aucune condition de forme n'est généralement requise, mais un écrit peut être nécessaire pour prouver l'accord des parties ; pour les opérations de plus de 1 500 euros, la preuve doit être écrite, sauf exceptions comme les contrats entre professionnels.

En cas de non-exécution ou mauvaise exécution, des mesures peuvent être prises telles que la suspension des obligations, l'exécution forcée ou la résolution du contrat. Les dommages et intérêts peuvent être réclamés en cas de préjudice. Les parties peuvent inclure des clauses contractuelles pour aménager leurs responsabilités, telles que les clauses limitatives de responsabilité, les clauses pénales et les clauses résolutoires. Il existe des règles spécifiques selon la qualité des parties et la nature du contrat, comme la vente, la sous-traitance ou la location

Les différents régimes de responsabilité

La vidéo présente les différents régimes de responsabilité, à savoir la responsabilité civile et la responsabilité pénale. La responsabilité civile vise à réparer un dommage subi par une victime, tandis que la responsabilité pénale vise à sanctionner l'auteur d'une infraction à la loi pénale. Ces deux responsabilités peuvent coexister, comme dans le cas d'un accident de la route. La responsabilité civile peut être contractuelle ou délictuelle, selon qu'elle découle d'un contrat ou non. Pour engager la responsabilité civile d'une personne, la victime doit prouver qu'une faute ou un fait de cette personne a causé le dommage, qui peut être corporel, matériel ou moral. En résumé, la vidéo illustre ces concepts à travers l'exemple d'un livreur qui commet une infraction routière, endommage une propriété et ne parvient pas à livrer des marchandises, engageant ainsi différentes formes de responsabilité.

La réglementation en B to B

Les relations commerciales entre professionnels sont régies par le Code de commerce, qui impose des règles spécifiques pour garantir la transparence et la protection des parties. Les conditions générales de vente (CGV) sont essentielles et doivent être communiquées à la demande d'un acheteur professionnel. Elles incluent les modalités de vente, le barème des prix, les réductions accordées et les conditions de règlement. La clause de réserve de propriété est courante pour retarder le transfert de propriété jusqu'au paiement complet, protégeant ainsi le vendeur en cas d'impayé. Les réductions de prix, telles que les remises, rabais, ristournes et escomptes, doivent être mentionnées dans les CGV. Les délais de règlement sont encadrés par la loi. Pour lutter contre les retards de paiement, une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement doit être mentionnée dans les CGV et sur les factures.

Les conditions générales de vente sont essentielles pour la négociation, suivies d'une convention écrite récapitulative. Cette convention est obligatoire pour les relations fournisseurs-revendeurs. La loi limite la libre négociation pour éviter les déséquilibres significatifs entre les parties. Les avantages sans contrepartie, notamment dans les services de coopération commerciale, sont également encadrés. La loi sanctionne les pratiques abusives liées aux prix, aux délais de paiement et à la rupture brutale des relations commerciales.

La réglementation en B to C

Le droit de la consommation en B2C vise à protéger le consommateur dans ses relations avec les professionnels. Les relations commerciales sont régies par ce droit en constante évolution, avec des obligations d'information précontractuelle pour les vendeurs. Les contrats entre consommateurs et professionnels sont encadrés pour éviter les engagements non conscients, avec des délais de réflexion et de rétractation. Les clauses des contrats doivent être claires et compréhensibles, favorisant le consommateur. Les pratiques déloyales, telles que la publicité trompeuse et les pratiques agressives, sont interdites et sanctionnées. Des exemples de condamnations pour ces pratiques sont donnés, soulignant l'importance du respect des règles du droit de la consommation pour protéger les consommateurs.