

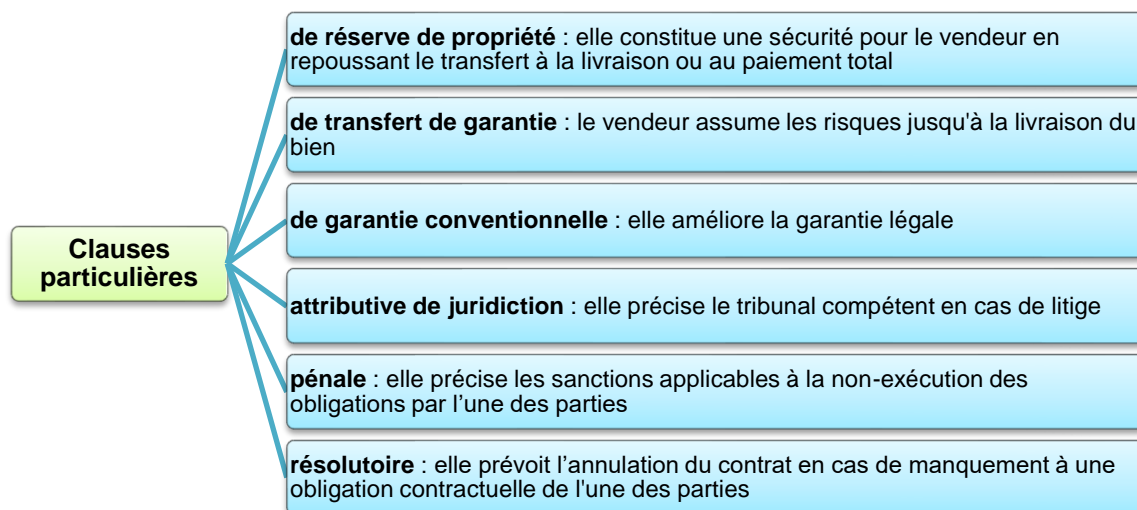
# A1 – Gérer la relation client et fournisseur

## Chapitre 4 – Préparer les contrats commerciaux

### Problématique

La vie des affaires conduit les PME à conclure différents types de contrats commerciaux. Parmi ceux-ci les plus fréquents sont le contrat d'achat/vente, le contrat de maintenance, le contrat de sous-traitance, le contrat de location....

Les contrats doivent respecter les règles générales de validité des contrats. Une attention particulière doit être apportée aux clauses spécifiques qui peuvent avoir des conséquences importantes sur les affaires.



Sommaire (4 h 15)		
<b>Problématique</b>	1	10'
<b>Introduction</b>		
QCM	2	5'
Réflexion 1 : Identifier les conditions générales de validité d'un contrat	3	20'
Réflexion 2 : Identifier des clauses déséquilibrées	4	20'
Réflexion 3 : Identifier les conséquences du non-respect d'un contrat commercial	5	20'
<b>Missions professionnelles</b>		
1. Identifier les caractéristiques d'un contrat	6	30'
2. Différencier les garanties	6	30'
3. Rédiger un contrat de maintenance	8	30'
4. Créer un tableau de suivi des contrats de maintenances	11	30'
5. Évaluer l'opportunité de recourir à un sous-traitant	11	30'
6. Créer une base de données de suivi des contrats de transports	12	30'
<b>Ressources</b>		
1. Comprendre un contrat	13	
2. Le contrat d'achat vente	14	
3. Le contrat de maintenance	14	
4. Le contrat de sous-traitance	15	
5. Les contentieux	15	
<b>Bilan de compétence</b>	16	

## Introduction

### Chapitre 4 : Préparer les contrats commerciaux QCM

Questions	Avant	Réponses	Après
<b>Question 1</b> Chassez l'intrus des conditions de validité d'un contrat	<input type="checkbox"/>	Consentement	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Capacité des parties	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Prix raisonnable	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Objet et cause licite	<input type="checkbox"/>
<b>Question 2</b> Une clause de réserve de propriété	<input type="checkbox"/>	Est une sécurité pour le vendeur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est une sécurité pour l'acheteur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est une sécurité pour le transporteur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est une sécurité pour le banquier	<input type="checkbox"/>
<b>Question 3</b> Dans un contrat de sous-traitance on trouve	<input type="checkbox"/>	Un maitre d'ouvrage	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un fournisseur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un donneur d'ordre	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un sous-traitant	<input type="checkbox"/>
<b>Question 4</b> Une clause attributive de juridiction	<input type="checkbox"/>	Précise le tribunal compétent	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Précise l'arbitre compétent	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Précise le droit compétent	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Précise la justice compétente	<input type="checkbox"/>
<b>Question 5</b> Une clause résolutoire prévoit	<input type="checkbox"/>	Le règlement du contrat	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	L'annulation du contrat	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	La suspension du contrat	<input type="checkbox"/>
<b>Question 6</b> La garantie pour vice caché protège contre	<input type="checkbox"/>	Le risque d'éviction	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Les problèmes inconnus lors de l'achat	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le mauvais fonctionnement de la chose	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Les atteintes aux bonnes mœurs	<input type="checkbox"/>
<b>Question 7</b> La garantie conventionnelle est une garantie	<input type="checkbox"/>	Légale	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	De l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Nationale	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Européenne	<input type="checkbox"/>
<b>Question 8</b> Une clause pénale précise	<input type="checkbox"/>	les sanctions appliquées à l'acheteur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	les sanctions appliquées au transporteur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	les sanctions appliquées au vendeur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	les sanctions appliquées au dirigeant	<input type="checkbox"/>
<b>Question 9</b> Dans un contrat de maintenance, l'entreprise extérieure est	<input type="checkbox"/>	Le fournisseur	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le client	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le donneur d'ordre	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le prestataire	<input type="checkbox"/>
<b>Question 10</b> Le tribunal en charge des litiges entre commerçant est	<input type="checkbox"/>	Le tribunal de commerce	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le tribunal de proximité	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le tribunal des prud'hommes	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	La cour d'appel	<input type="checkbox"/>

## Réflexion 1 - Identifier les conditions générales de validité d'un contrat

Durée : 20'



Source

### Travail à faire

Après avoir lu le document, répondez aux questions suivantes.

1. Qu'est-ce qu'un consentement explicite ?
2. Pourquoi, lors d'un achat en magasin, un consentement implicite est-il admis ?
3. Citez des cas où une personne n'a pas la capacité de contracter
4. Citez des cas d'objets illicites, de causes illicites
5. Quelle est l'utilité de fixer des dates de validité du contrat ?
6. Citez des conditions de limitation de responsabilité ou de garantie
7. Pourquoi préciser les modalités de livraison ?
8. Pourquoi préciser les clauses pénales applicables en cas d'annulation de contrat ou de litige.

### Doc. 1 Conditions de validité d'un contrat

**Les contrats commerciaux sont des actes juridiques qui engagent les parties.**

Ils doivent être rédigés avec rigueur et contrôlés avant toute signature.

- **Conditions de validité** : pour être valable, un contrat doit réunir les conditions suivantes.
  - **un consentement explicite des deux parties.** L'écrit n'est pas obligatoire mais conseillé pour les contrats entre professionnel (BtoB). Le contrat avec particulier (BtoC) peut être implicite (*exemple : le passage en caisse est une acceptation implicite des conditions de vente du magasin*). Attention : le silence ne vaut pas acceptation et le consentement doit être libre (sans violence) et éclairé (sans tromperie).
  - **Une capacité** à contracter des deux parties.
  - **Un objet identifié et licite** (conforme à l'ordre public et aux bonnes mœurs). Il existe 3 obligations découlant de l'objet : obligation de transférer la propriété d'un bien (vente), obligation de faire (service) ou obligation de ne pas faire (clause de non concurrence). Ces obligations peuvent être de moyen ou de résultat.
  - **Une cause** : c'est la raison pour laquelle le contrat est signé. Elle doit être également licite. Dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à remettre l'objet et l'acheteur à verser le prix d'achat, en échange du transfert de propriété.
- **Les clauses d'un contrat commercial** dépendent de la nature du contrat et concerne :
  - l'objet du contrat,
  - les dates de validité,
  - les conditions de renouvellement,
  - les prix et modalités de révision,
  - les conditions de règlement,
  - la limitation de responsabilité,
  - les garanties contractuelles,
  - ...
- **Les conditions de vente**

Elles récapitulent les droits, les obligations et les conditions particulières attachés au contrat :

- les modalités de paiement : délais de paiement, dépôts de garantie, arrhes et acomptes ;
- les modalités de livraison : délais, lieu, etc. ;
- les pénalités de retard ;
- les clauses pénales applicables en cas d'annulation de contrat ou de litige ;
- les limites de responsabilité professionnelle en cas de défaut, de retard d'exécution, de vol, d'échanges et de remboursement, les garanties commerciales, etc. ;
- les conditions de renouvellement du contrat.

## Réflexion 2 - Identifier des clauses déséquilibrées

Durée : 20'



Source

### Travail à faire

Après avoir lu le document, répondez aux questions suivantes.

1. Depuis quand les clauses déséquilibrées sont interdites en droit commercial ?
2. Quelle est la première condition requise qu'une clause soit déséquilibrée ?
3. Quelle est la deuxième condition requise qu'une clause soit déséquilibrée ?
4. En quoi l'exemple (d) est-il déséquilibré ?

### **Doc. 1** Contrats commerciaux : attention aux clauses déséquilibrées

Source : <https://www.beaboss.fr/> | Xavier Henry & André Bricogne, avocats, cabinet Henry & Bricogne le 25 juil. 2019

**Depuis 2008, les clauses " significativement déséquilibrées " dans les contrats commerciaux sont interdites lorsqu'elles sont imposées par la partie forte au contrat. Retour sur cette interdiction, parfois méconnue, qui a été réformée le 24 avril 2019.**

En 2008, lorsque la loi a interdit les clauses déséquilibrées dans les contrats entre commerçants, il s'agissait d'une innovation car la sanction de telles clauses, qui s'apparentent à des clauses abusives, n'existait pas dans les relations entre commerçants. L'interdiction des clauses abusives était en effet limitée aux relations entre professionnels et consommateurs. Examen des conditions légales de l'interdiction et des sanctions qui peuvent être lourdes et qui ont été clarifiées par une ordonnance du 24 avril 2019.

### Deux conditions à l'interdiction : la soumission et le déséquilibre significatif

L'article L. 442-1, I, 2° du code de commerce interdit à un producteur, distributeur ou prestataire de services de **soumettre un partenaire contractuel à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties**. Pour qu'une clause ou un contrat soit illicite, il faut donc d'abord qu'une des parties ait été contrainte de s'y soumettre

Pour se plaindre d'une clause déséquilibrée, **la partie au contrat la plus faible doit démontrer l'existence d'un rapport de force inégal entre les parties**. Par exemple, une partie se trouve en position de faiblesse lorsqu'elle ne peut pas prendre le risque de ne pas conclure le contrat proposé. Cependant, la jurisprudence juge parfois qu'il ne peut pas y avoir soumission si la partie faible a accepté sans discussion la clause ou le contrat déséquilibré même en cas de rapport de force inégal. Une négociation doit avoir été demandée et avoir été refusée.

Ensuite, il faut que la ou les clauses soient **significativement déséquilibrées**. Une clause « un peu » déséquilibrée ne devrait donc pas être considérée comme illicite.

### Quelques exemples de clauses jugées significativement déséquilibrées

À été jugée significativement déséquilibrée la clause :

- a) prévoyant des pénalités lorsque le taux de service (écart de quantités entre les commandes et les livraisons) que doit respecter le fournisseur est inférieur à 98,5 %.
- b) excluant systématiquement l'application des conditions générales de vente des fournisseurs au profit des conditions d'achat du distributeur.
- c) comportant des délais de paiement non réciproques plus favorables pour l'une des parties.
- d) selon laquelle le fournisseur s'engage à reprendre les produits invendus en fin de saison et donc à assumer les risques de distribution à la place du distributeur.
- e) par laquelle une partie dispose d'un taux d'escompte anormalement élevé en cas de paiement anticipé de la facture, masquant ainsi une réduction de prix substantielle.

## Réflexion 3 - Identifier les conséquences du non-respect d'un contrat commercial

Durée : 20'



Source

### Travail à faire

1. Quelle différence y-a-t-il entre une résiliation et une résolution de contrat ?
2. Quelle est la contrainte à respecter en cas de résiliation de contrat lorsqu'il y a une clause de résiliation ?
3. Quelles sont les conditions à remplir pour une résiliation par notification ?
4. Comment obtenir une résolution judiciaire et qui la prononce ?

### Doc. 1 Résolution ou résiliation du contrat pour non-respect des obligations ?

Source : <https://www.legalstart.fr/>

Avant tout, il faut comprendre que lorsqu'il est mis fin au contrat alors que des prestations ont déjà été échangées entre les parties, on parle alors de **résiliation du contrat pour non-respect des obligations**. Cela signifie que le contrat ne prend fin que pour l'avenir. Contrairement à la **résolution**, il n'y a donc pas d'obligation de restituer les sommes ou le montant des prestations déjà effectuées.

#### Quand peut-on demander la résiliation du contrat pour non-respect des obligations ?

Le Code civil énonce que la résiliation peut résulter de l'application :

- d'une **clause résolutoire** ou **clause de résiliation**,
- d'une **notification** ou d'une **décision de justice**.

Si vous êtes victime d'une inexécution du contrat par votre co-contractant, vous avez donc la possibilité de mettre fin au contrat par l'application d'une clause si votre contrat le prévoit, par décision unilatérale ou en demandant une décision de justice.

#### • L'application de la clause de résiliation

La clause de résiliation peut prévoir une résiliation automatique du contrat en cas d'inexécution d'une des parties. Cependant, en l'absence d'une telle précision, la résiliation doit être précédée d'une **mise en demeure** de votre débiteur.

La mise en demeure permet de prévenir votre débiteur qu'en l'absence d'exécution dans un délai déterminé, vous mettez fin au contrat. Cette lettre de mise en demeure doit mentionner expressément la clause de résiliation. [...].

**Une fois la mise en demeure réalisée**, vous pouvez envoyer une lettre de résiliation du contrat pour non-respect des obligations.

#### • La résiliation par notification

Le code civil énonce également que le créancier peut, à ses risques et périls, résoudre le contrat par voie de notification. En d'autres termes, vous pouvez mettre fin au contrat de manière unilatérale en notifiant simplement la rupture à votre cocontractant.




Seulement, cette résiliation doit répondre à certaines conditions :

- **L'inexécution doit être suffisamment grave**. Si le texte n'explique pas comment apprécier cette gravité, la jurisprudence précise qu'un manquement grave est un manquement à une obligation essentielle du contrat ou lorsque le débiteur a été déloyal.
- Le créancier doit **demandeur préalablement à son débiteur d'exécuter sa prestation** par l'envoi d'une mise en demeure ;
- **La mise en demeure doit mentionner expressément** qu'à défaut pour le débiteur de satisfaire à son obligation, le créancier sera en droit de résilier le contrat.

Si le débiteur ne réagit pas, alors vous pouvez mettre fin au contrat en expliquant les raisons de la résiliation.


#### • La résiliation judiciaire

Selon le Code civil, la résiliation peut également être demandée en justice. Vous pouvez dénoncer un contrat, enfin son exécution et demander au juge sa résiliation. Comme pour la résiliation par notification, l'inexécution doit être suffisamment grave et dans ce cas, c'est le juge qui apprécie si cette inexécution entraîne une résiliation ou non.

<b>Mission 1 – Identifier les caractéristiques d'un contrat</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source




### Contexte professionnelle

M. Solliet vous transmet un dossier lié à un conflit avec un client. Nous avons livré ce jour 12 cadres Etoril au magasin Étincelle à Paris dont le bon de commande vous est remis ci-dessous. Ce dernier refuse la livraison au prétexte qu'il n'aurait pas passé de commande.

	<b>Société CADRIEN</b> 11 Avenue Berthollet 74000 ANNECY Tél. : 04 50 22 33 44 / Fax : 04 50 22 33 45 Mél : <a href="mailto:cadrien@cadrien.com">cadrien@cadrien.com</a> – Site web : <a href="http://www.cadrien.com">http://www.cadrien.com</a>	<b>BON DE COMMANDE (Professionnel)</b>		
<b>Client - adresse</b>				
L'étincelle 12 rue Saint Honoré 75000 PARIS	Adresse livraison (si différente)			
Date : 15/3/20xx	Lieu : Paris			
<b>Référence</b>	<b>Désignation</b>	<b>Quantité</b>	<b>PU</b>	<b>Total</b>
Etoril 3045	Cadre Etoril 30 x 45	4	96,00	384,00
Etoril 4060	Cadre Etoril 40 x 60	4	108,00 €	432,00
Etoril 5070	Cadre Etoril 50 x 70	4	120,00 €	480,00
		<b>À payer</b>		<b>1 296,00</b>
<b>Livraison</b> : Livraison : franco de port sous 8 jours après réception de la commande				
<b>Règlement</b> : virement fin de mois (IBAN : FR90 1019 8210 2820 0320 4890 122)				
<b>Cadrien SA : SIRET : 78255256545177 ; APE/NAF : 6335A Cadrien</b>				

### Travail à faire

1. Donnez votre avis dans une note circonstanciée à M. Solliet en vous aidant des ressources.

<b>Mission 2 – Différentier les garanties</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source

### Contexte professionnelle

Un client refuse de payer une facture en prétextant des vices cachés sur un produit qu'il vient de recevoir. Il n'a pas émis de réserves lors de la réception des cadres et il a signé le bon de réception. Mais il reproche aux cadres de ne pas avoir les mêmes couleurs que sur les pages du site internet. Il demande à l'entreprise de reprendre les cadres et refuse de les payer.

### Travail à faire

1. Expliquez dans une courte note à M. Solliet la différence entre la garantie légale de conformité et la garantie contre les vices cachés. Vous pouvez vous aider des **documents 1 et 2**.
2. La garantie pour vice caché peut-elle fonctionner dans cette situation ?
3. Quelle solution préconisez-vous à M. Solliet ?

## Doc. 1 Garantie des vices cachés : à quoi ça sert, comment la faire jouer ?

Les vices cachés sont des défauts non visibles au moment de l'achat et qui rendent le produit impropre à l'usage auquel il est destiné ou le diminuent tellement que vous ne l'auriez pas acheté ou bien à un prix moindre.

### • Qu'est-ce qu'un vice caché ?

Pour faire jouer la garantie des vices cachés, le défaut du bien doit :

- être caché, c'est-à-dire **non apparent lors de l'achat**,
- rendre le bien **impropre à l'usage** auquel on le destine ou **diminuer très fortement son usage**,
- **exister au moment de l'achat**.

### • À quelles conditions s'applique la garantie ?

La garantie des vices cachés s'applique :

- **quel que soit le bien acheté** (neuf ou d'occasion, en promotion, etc.), mobilier ou immobilier ;
- **quel que soit le vendeur** (professionnel ou simple particulier), ainsi qu'aux biens achetés directement auprès du fabricant. Mais cette garantie ne s'applique pas aux ventes aux enchères.

### • Quels sont les délais pour agir ?

**Vous avez deux ans à partir de la découverte du défaut caché** pour rapporter le bien au vendeur ou le prévenir par courrier, de préférence par lettre recommandée avec avis de réception.

### • Comment la mettre en œuvre ?

Au titre de cette garantie, le vendeur, qu'il soit professionnel ou particulier, est responsable des défauts cachés du bien qu'il vend. Vous pouvez :

- restituer le produit **au vendeur et demander le remboursement du prix payé ainsi que des frais occasionnés par la vente**,
- **garder le produit et** demander une réduction du prix.

### • Apporter la preuve du vice caché

Contrairement à ce qui est prévu pour la garantie légale de conformité, **c'est à vous de prouver l'existence du vice caché**. Vous pouvez dans un premier temps vous appuyer sur tout élément susceptible de constituer une preuve (devis de réparation, existence de nombreuses plaintes concernant des cas de pannes similaires, expertise...).

## Doc. 2 Tout savoir sur la garantie légale de conformité

Source : <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/>

Vous venez d'acheter un produit et... vous vous apercevez qu'il ne fonctionne pas ou qu'il ne correspond pas à ce qu'on vous a décrit. Comment vous retourner vers le vendeur ? Pensez à faire appliquer la garantie légale de conformité pour vous faire rembourser ou remplacer le produit non-conforme ou défectueux !

### • Qu'est-ce que la garantie légale de conformité ?

C'est la garantie que peut faire valoir un consommateur contre des éventuelles défaillances d'un produit (défaut de conformité) qu'il a acheté, sans avoir à prouver que la défaillance technique n'est pas liée à l'usage qu'il en a fait. Autrement dit, aussi longtemps que court cette garantie, ce n'est pas au consommateur de prouver la faute du vendeur, présumé responsable.

### • À quelles conditions s'applique-t-elle ?

- la garantie s'applique à condition que le défaut existe **à la date d'acquisition** ;
- elle porte uniquement sur les **biens mobiliers** corporels neufs ou d'occasion (tels que les meubles, voitures, ordinateurs...), et la fourniture de biens à fabriquer ou à produire (telle la réalisation de meubles de cuisine ou de fenêtres sur mesure).
- la garantie de conformité ne s'applique **que si le vendeur est un professionnel**. Elle ne s'applique donc pas aux biens vendus entre particuliers, par autorité de justice ou dans les enchères publiques.

### • Qu'est-ce qu'un défaut de conformité ?

- Le bien n'est **pas conforme** à la description donnée par le vendeur et ne possède pas les qualités que le vendeur vous a présenté sous forme d'échantillon ou de modèle ;
- le bien est **impropre aux usages** auxquels servent habituellement les biens du même type ;
- le bien présente un **défaut de fabrication**, une imperfection, un mauvais assemblage.
- Toutefois, le vendeur peut combattre cette présomption en démontrant par exemple que le défaut constaté ne vient pas du produit mais d'une mauvaise utilisation de celui-ci. Passé le délai couvert par la garantie, le consommateur devra alors apporter la preuve du défaut de conformité et une expertise pourra être nécessaire.




### • Que couvre la garantie légale de conformité ?

Cette garantie couvre les défauts de conformité : du bien ; de l'emballage ; des instructions de montage ; de l'installation lorsque celle-ci a été faite par le vendeur ou réalisée sous sa responsabilité.

### • Quelles solutions pour la mise en conformité ?

La garantie légale de conformité permet de demander au vendeur la réparation ou le remplacement du bien. Si la réparation et le remplacement du bien sont impossibles, le consommateur peut rendre le bien et se faire restituer le prix ou bien le garder et se faire restituer une partie du prix.

Le vendeur professionnel est seul responsable de la garantie de conformité vis-à-vis de son client. Il ne peut le renvoyer vers le fabricant. Mais le vendeur peut éventuellement se retourner ensuite contre son fournisseur ou le fabricant du produit.

<b>Mission 3 - Rédiger un contrat de maintenance</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source

### Contexte professionnelle

La société **Instalux** a contacté **SI-Tech** pour qu'elle assure sa maintenance informatique. Jusqu'à présent la maintenance faisait l'objet de clauses spécifiques dans le contrat de vente mais l'entreprise n'avait pas de contrat de maintenance propres à ce type de service.

### Travail à Faire

À la suite de cette demande, M. Larrieux vous demande de rédiger un contrat de maintenance indépendant du contrat de vente en vous aidant :

- du contrat proposé dans les sources numériques (**document 4**).
- des caractéristiques des contrats (document 1).
- des caractéristiques de la société (**document 2**) et du client (**document 3**)

#### Doc. 1 Nos engagements

- Objet du contrat : maintenance du système informatique et des réseaux du client aux conditions suivantes :
  - intervention dans les 12 h après le signalement du problème ;
  - en cas de panne matériel, remplacement temporaire du matériel défaillant pendant 24 heures ;
  - formation de 1 heure assuré au personnel après chaque changement de système.
- Le descriptif technique de l'accord fait l'objet d'un cahier des charges qui est joint en annexe du contrat.
- Montant annuel du contrat : 6 000 € (hors fournitures facturées en sus).
- Le règlement se fera par mensualités de 500 € réglées en début de mois.
- N° IBAN de la société : FR98 1665 7332 5400 0111 6752 156
- La signature du contrat sera précédée d'un contrôle technique des installations facturé 1 000 €. À l'issue de ce contrôle, les fournitures éventuelles qui pourraient être nécessaires seront facturées en plus du contrat de maintenance et les heures de travail seront facturées si elles excèdent 4 h (en plus du contrôle)
- Le contrat est signé le 30 avril pour 12 mois reconductibles par accord tacite. La rupture du contrat se fera par lettre recommandée avec accusé réception et nécessite un préavis de 3 mois.
- Planning : remise du cahier des charge le 15 avril, contrôle technique en semaine 16, remise du pré-rapport le 15 mai.
- Tout retard de paiement entraînera une suspension du contrat jusqu'au règlement
- Le non respect de nos engagements sera sanctionné par la perte d'une mensualité, sauf cas de force majeure.

#### Doc. 2 SI-Tech

La société **SI-Tech** est implantée à Bordeaux. Elle a été créée par M. Larrieux en 2005 et emploie 12 personnes.

Elle est spécialisée dans la création, la vente et la maintenance de solutions informatiques clé en main (matériel, logiciel et réseaux). Par ailleurs, elle assure des formations aux personnels.

Les caractéristiques de la société sont les suivantes :

- Statut : SA au capital de 100 000 €.
- Siège social : 34, rue Buffon – 33000 Bordeaux
- Tél. : 05 56 45 78 89 ; Fax : 05 56 45 78 89
- Mél : [info@si-tech.com](mailto:info@si-tech.com) ; site [www.si-tech.com](http://www.si-tech.com)
- SIRET : B433 342 334 00033 ; APE/NAF : 4223A

#### Doc. 3 Le client

Société **Instalux**

356 ZI des Glières – 33000 Bordeaux (PDG : Mme CHAMBON Eliane)

SA au capital de 50 000 €

Tél. : 05 72 50 76 22 ; Fax : 05 72 50 76 23

Mél : [accueil@instalux.com](mailto:accueil@instalux.com)

SIRET : B822 344 210 00532 ; APE/NAF : 4226A / RC Bordeaux B 403 319 8737

TVA Intra : FR0840331987370012

Interlocuteur : M<sup>me</sup> Éliane Chambon



**Doc. 4 Contrat de maintenance**

Entre les soussignés :

La société \_\_\_\_\_, [forme juridique] au capital de \_\_\_\_\_, dont le siège social est \_\_\_\_\_, enregistrée au Registre du Commerce et des Sociétés de \_\_\_\_\_ sous le numéro \_\_\_\_\_, Représentée par M. \_\_\_\_\_ [nom et qualité],  
ci-après désignée « Le Client »,

d'une part,

et

La société \_\_\_\_\_, Société [forme juridique] au capital de \_\_\_\_\_, dont le siège social est \_\_\_\_\_, enregistrée au Registre du Commerce et des Sociétés de \_\_\_\_\_ sous le numéro \_\_\_\_\_, représentée par M. \_\_\_\_\_ [nom et qualité],  
ci-après dénommée « le Prestataire de services » ou « le Prestataire »,  
d'autre part,

il a été convenu ce qui suit :

**Préambule**

[Rappeler ici, en quelques lignes, les raisons qui motivent l'accord intervenu. Ceci peut être utile ultérieurement pour l'interprétation du contrat.]

Ceci exposé,

Il a été convenu ce qui suit :

**Article premier - Objet**

Le présent contrat est un contrat de prestation de conseil ayant pour objet la mission définie au cahier des charges annexé au présent contrat et en faisant partie intégrante.

En contrepartie de la réalisation des prestations définies à l'Article premier ci-dessus, le client versera au prestataire la somme forfaitaire de \_\_\_\_\_ euros, ventilée de la manière suivante :

20% à la signature des présentes ;

30% au (n) jour suivant la signature des présentes ;

50% constituant le solde, à la réception de la tâche.

Les sommes prévues ci-dessus seront payées par virement, dans les huit jours de la réception de la facture, droits et taxes en sus sur le compte IBAN suivant : \_\_\_\_\_

**Article 2 – Durée**

Ce contrat est passé pour une durée de \_\_\_\_\_ ans. Il prendra effet le \_\_\_\_\_ et arrivera à son terme le \_\_\_\_\_.

**Article 3 - Exécution de la prestation**

Le prestataire s'engage à mener à bien la tâche précisée à l'Article premier, conformément aux règles de l'art et de la meilleure manière.

A cet effet, il constituera l'équipe nécessaire à la réalisation de la mission et remettra, avant le rapport terminal, une pré-étude, au plus tard le \_\_\_\_\_.

**3.1 Obligation de collaborer**

Le Client tiendra à la disposition du Prestataire toutes les informations pouvant contribuer à la bonne réalisation de l'objet du présent contrat. A cette fin, le Client désigne deux interlocuteurs privilégiés (MM. \_\_\_\_\_), pour assurer le dialogue dans les diverses étapes de la mission contractée.

**3.2 (Clause facultative : Obligation du Client. Libre accès aux informations)**

Le Prestataire pourra avoir un accès libre à certaines catégories d'informations. (Voir clause 3.1 précédente.)

**3.3 (Clause facultative : Obligation de réception)**

A la date du \_\_\_\_\_, le Prestataire devra remettre un pré-rapport soumis à la validation expresse du Client, pour que la phase suivante de la mission puisse recevoir exécution.

**Article 4 – Calendrier. Délais**

La phase 1 définie au cahier des charges annexé aux présentes devra être achevée au plus tard le \_\_\_\_\_.

La phase 2, Réalisation d'un contrôle technique, le \_\_\_\_\_.

La phase 3, Remise du pré-rapport devra être achevée au plus tard, le \_\_\_\_\_.

**Article 5 - Nature des obligations**

Pour l'accomplissement des diligences et prestations prévues à l'Article premier ci-dessus, le Prestataire s'engage à donner ses meilleurs soins, conformément aux règles de l'art. La présente obligation, n'est, de convention expresse, que pure obligation de moyens.

**Article 6 - Assurance qualité**

Le prestataire de services s'engage à maintenir un programme d'assurance qualité pour les services désignés ci-après conformément aux règles d'assurance qualité.

**Article 7 - Obligation de confidentialité**

Le prestataire considérera comme strictement confidentiel, et s'interdit de divulguer, toute information, document, donnée ou concept, dont il pourra avoir connaissance à l'occasion du présent contrat. Pour l'application de la présente clause, le prestataire répond de ses salariés comme de lui-même. Le prestataire, toutefois, ne saurait être tenu pour responsable d'aucune divulgation si les éléments divulgués étaient dans le domaine public à la date de la divulgation, ou s'il en avait déjà connaissance antérieurement à la date de signature du présent contrat, ou s'il les obtenait de tiers par des moyens légitimes.

**Article 8 - Propriété des résultats**

De convention expresse, les résultats de l'étude seront en la pleine maîtrise du Client, à compter du paiement intégral de la prestation et le Client pourra en disposer comme il l'entend.

Le Prestataire, pour sa part, s'interdit de faire état des résultats dont il s'agit et de les utiliser de quelque manière, sauf à obtenir préalablement l'autorisation écrite du client.

**Article 9 - Pénalités**

Toute méconnaissance des délais stipulés à l'article 1 et à l'article 4 ci-dessus, engendrera l'obligation pour le Prestataire de payer au client la somme de \_\_\_\_\_ euros, par jour de retard.

**Article 10 - Résiliation. Sanction**

Tout manquement de l'une ou l'autre des parties aux obligations qu'elle a en charge, aux termes des articles (...), (...), ci-dessus, entraînera, si bon semble au créancier de l'obligation inexécutée, la résiliation de plein droit au présent contrat, quinze jours après mise en demeure d'exécuter par lettre recommandée avec accusé de réception demeurée sans effet, sans préjudice de tous dommages et intérêts.

**Article 11 - Clause de hardship**

Les parties reconnaissent que le présent accord ne constitue pas une base équitable et raisonnable de leur coopération. Dans le cas où les données sur lesquelles est basé cet accord sont modifiées dans des proportions telles que l'une ou l'autre des parties rencontre des difficultés sérieuses et imprévisibles, elles se consulteront mutuellement et devront faire preuve de compréhension mutuelle en vue de faire les ajustements qui apparaîtraient nécessaires à la suite de circonstances qui n'étaient pas raisonnablement prévisibles à la date de conclusion du présent accord et ce, afin que renaisse les conditions d'un accord équitable.

La partie qui considère que les conditions énoncées au paragraphe ci-dessus sont remplies en avisera l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception, en précisant la date et la nature du ou des événements à l'origine du changement allégué par elle en chiffrant le montant du préjudice financier actuel ou à venir et en faisant une proposition de dédommagement pour remédier à ce changement. Toute signification adressée plus de douze (12) jours après la survenance de l'événement par la partie à l'origine de la signification n'aura aucun effet.

**Article 12 - Force majeure**

On entend par force majeure des événements de guerre déclarés ou non déclarés, de grève générale de travail, de maladies épidémiques, de mise en quarantaine, d'incendie, de crues exceptionnelles, d'accidents ou d'autres événements indépendants de la volonté des deux parties. Aucune des deux parties ne sera tenue responsable du retard constaté en raison des événements de force majeure.

En cas de force majeure, constatée par l'une des parties, celle-ci doit en informer l'autre partie par écrit dans les meilleurs délais par écrit, télex. L'autre partie disposera de dix jours pour la constater.

Les délais prévus pour la livraison seront automatiquement décalés en fonction de la durée de la force majeure.

**Article 13 - Loi applicable. Texte original**

Le contrat est régi par la loi du pays où le fabricant a son siège social. Le texte \_\_\_\_\_ [indication de la langue] du présent contrat fait foi comme texte original.




**Article 14 - Compétence**

Toutes contestations qui découlent du présent contrat ou qui s'y rapportent seront tranchées définitivement suivant le règlement de Conciliation et d'Arbitrage de la Chambre de Commerce de Lyon sans aucun recours aux tribunaux ordinaires par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement et dont la sentence a un caractère obligatoire. Le tribunal arbitral sera juge de sa propre compétence et de la validité de la convention d'arbitrage.

Fait le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ en 6 (six) exemplaires.

Le Prestataire

Le Client

<b>Mission 4 – Créer un tableau de suivi des maintenances</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source

### Contexte professionnelle

La société SI-Tech doit réaliser à dates fixes des travaux de maintenance informatique chez ses clients. Le nombre de contrats augmentant, la gestion de ces interventions exige plus de rigueur dans l'identification des contrats, des dates d'intervention et des travaux réalisés.

Pour chaque contrat l'entreprise doit identifier les éléments suivant ;




- le numéro du contrat ;
- le nom du client ;
- l'adresse de l'intervention ;
- le nom du contact dans l'entreprise ;
- la périodicité de l'intervention ;
- la nature de la maintenance à réaliser ;
- le prix de l'abonnement annuel.

Après chaque intervention l'employé en charge de la maintenance doit pouvoir saisir :

- des commentaires éventuels ;
- les pièces changées ;
- le prix des pièces ;
- la durée de l'intervention.

### Travail à Faire

M. Larrieux vous demande de créer un outil de gestion des contrats de maintenance et des interventions à réaliser pour chaque contrat sur l'application qui vous semble la plus adaptée à cette tâche et saisir dans le tableau le contrat de la mission 3.

<b>Mission 5 - Étudier l'opportunité de sous-traiter</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source

La brasserie du Solliet a été créée par M<sup>me</sup> Long le 1<sup>er</sup> janvier 2006. Elle est spécialisée dans la fabrication de bières artisanales et locales. (bière blanche, bière brune, bière ambrée, bière de montagne...).

### Contexte professionnel



Devant le succès rencontré par ses produits, M<sup>me</sup> Long a ouvert deux bars à bières dans deux villes de la région Auvergnnes-Rhône-Alpes

À la suite d'une étude de marché, il apparait que la vente de bières assure une bonne rentabilité des établissements, mais les clients regrettent qu'il n'y ait pas de produits à manger. La société envisage de faire de la restauration rapide, domaine dans lequel M<sup>me</sup> Long souhaite se diversifier depuis plusieurs années.

Afin de se démarquer de la forte concurrence des centres villes, elle proposera du snacking bio de qualité qui s'inscrit dans la mouvance du Slow Food et dans l'esprit des bières produites. Concepts dans lesquels elle croit beaucoup. Ce sera donc l'occasion de tester l'idée. Cependant elle ne souhaite pas que la société fabrique elle-même les produits et elle envisage de sous-traiter la fabrication auprès d'une entreprises extérieure.

### Travail à faire :

Expliquez et justifiez, dans une note d'information et à l'aide des ressources du chapitre, les avantages et les inconvénients du recourt à la sous-traitance.

<b>Mission 6 - Créer une base de suivi des contrats de transports</b>		
Durée : 30'	 ou 	Source

### Contexte professionnel

La société Erbiline conçoit et commercialises des parfums et cosmétiques. Elle réalise des livraisons de produits en France et dans un certain nombre de pays européens.

Le coût des transports à l'international grève la rentabilité des produits. Après discussion avec le responsable des expéditions, il apparait que les colis sont préparés et envoyés séparément sans aucun regroupement par destination ou par transporteur.

Par ailleurs, on identifie la date de départ du produit de l'entreprise, mais il n'y a pas de suivi des dates de réception. Cette date ne revient à la société que lorsqu'il y a eu un retard et que le client n'est pas satisfait.

M<sup>me</sup> Berthod pense qu'il serait possible de regrouper les départs de colis sur 2 jours uniquement (le mardi et le vendredi) ce qui permettrait de regroupe les colis par destination et par transporteur.


### Travail à faire

M<sup>me</sup> Berthod souhaite disposer d'une base de données qui récapitule les caractéristiques des contrats, des livraisons et des réceptions. La base devra également permettre de réaliser des statistiques sur les délais d'acheminement de nos produits. Pour cela elle s'interroge sur l'opportunité de modifier le bon de transport.

Concevez puis testez un modèle de base de données en saisissant 5 transports que vous créez en France ou à l'étranger.

### **Doc. 1** Bon de transport autocollant édité par le PGI pour chaque colis.

Ce bon est collé sur le colis qui est remis au transporteur.

<b>Erbiline</b>		<b>Bon de transport</b>		
N° client	411023	Nom client	Aerlux SA	
<b>Commande</b>				
Date commande	15/9/2023			
N° commande	14958			
<b>Livraison</b>				
Date livraison	16/9/2023			
N° livraison	15310			
N° facture	14980			
Transporteur	Gondrand			
Export	Non			
	Rue	CP	Ville	Pays
Adresse facturation	15, rue des mineurs	13000	MARSEILLE	France
Adresse livraison	15, rue des mineurs	13000	MARSEILLE	France

# Ressources

## 1. Comprendre un contrat commercial

Le contrat commercial définit le cadre juridique de l'activité commerciale. Quelle que soit sa nature, il doit satisfaire les conditions générales des contrats :

- donner les **conditions de validité** : consentement, capacité des parties, objet et cause du contrat ;
- Inclure les **clauses spécifiques au contrat commercial** : objet du contrat, dates de validité, conditions de renouvellement, prix et modalités de révision, conditions de règlement, etc. ;
- Préciser les **conditions de vente**.

En pratique, un contrat de vente est conclu dès lors que l'acheteur a fait part de son souhait de concrétiser l'achat et a donné un accord écrit ou oral, sans ambiguïté.

Afin de sécuriser les transactions et pour éviter les conflits, il est conseillé de matérialiser l'accord par un écrit.

- un devis qui revient signé avec la mention « Bon pour accord » ;
- un bon de commande reçu de l'acheteur ;
- un mél ou un fax de confirmation de commande.


L'accord oral est possible mais il pose des problèmes de preuve en cas de litige, c'est la raison pour laquelle il est déconseillé.

Pour éviter toute contestation et prévenir les litiges le verso des documents (devis, bon de commande et facture) contiennent les conditions de vente.

### Exemple : bon de commande (Recto/verso)

Émetteur Document Règlement Destinataire Livraison quantité/prix

**Sacardi SA**  
 81 Boulevard de Brou  
 01000 BOURG en BRESSE  
 Tél. : 04 74 18 33 44 / Fax : 04 74 18 33 45  
 Mèl : [contact@sacardi.com](mailto:contact@sacardi.com)  
 Site web : <http://www.sacardi.com>



**L'étincelle**  
 12 rue Saint Honoré  
 75000 PARIS  
 BOURG en BRESSE  
 Le 6/12/20xx

**Bon de commande n° 938**

Livraison : franco de port le 10/12/20xx  
 Adresse livraison : 12 rue Saint Honoré 75000 PARIS

Référence	Désignation	Quantité	PU
Régine	Sac Régine	4	180,00
Casablanca	Sac Casablanca	4	190,00
Plymouth	Sac Plymouth	4	200,00
Total brut			2 280,00
Taux de remise 10 % Remise			228,00
Total Net			2 052,00
Taux de TVA 20 % TVA			410,40
Net à payer			2 462,40

Règlement :  
 virement fin de mois :  
 IBAN : FR90 1019 8210 2820 0320 4890 122

**SIRET : 78255256545177 ; APE/NAF : 6335A SACARDI SA**

**CONDITIONS GENERALES DE VENTE**

*Les présentes conditions générales de vente l'emportent sur toutes autres dispositions, clauses, lettres ou documents émanant du cocontractant, même postérieures en date.*

**A - Condition de paiement**

Le paiement de la présente facture sera fait net et sans escompte, au comptant, à réception de la facture. Tout retard de paiement par rapport à la date d'échéance convenue donnera lieu à l'application de pénalités, sans qu'il soit besoin d'aucune mise en demeure préalable, calculées sur la base du taux égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal, sans que cette clause fasse obstacle à toute action ayant pour objet le recouvrement de la créance. Tous les frais entraînés par cette carence seront ou resteront à la charge du débiteur défaillant.

**Carte cafoniga**

Lors de vos achats, vous avez la possibilité d'effectuer votre règlement à l'aide de la carte cafoniga. Vous bénéficiez d'un crédit reconstituable d'un an renouvelable que vous pouvez aussi rembourser au comptant ou par mensualités prédéterminées suivant le barème ci-dessous :

Montant du crédit	Mensualité minimum	TEG révisable
Jusqu'à 800 €	30 €	18,43 %
de 800 à 1550 €	60 €	18,43 %
de 1550 à 2300 €	90 €	16,51 %
de 2300 à 3100 €	120 €	16,51 %
Plus de 3100 €	5 % du solde dû	16,51 %

Barème de remboursement des mensualités. Taux en vigueur au 01/01/19 et révisables.

**B - Réserve de propriété**

Le non-paiement, même partiel, de la présente facture à l'échéance convenue, indiquée au recto de celle-ci, fera obstacle au transfert de propriété des biens mobiliers faisant l'objet des présentes. En conséquence, notre entreprise sera alors en droit de reprendre le ou les biens mobiliers livrés et d'exercer l'action en revendication des dits biens, étant précisé que, par paiement, il est convenu d'entendre l'encaissement effectif du prix.

Il est cependant convenu que le transfert des risques pèsera sur la tête du contractant dès le moment de la préhension matérielle des biens, étant ici précisé que cette préhension matérielle est réputée intervenir au lieu de l'expédition des dits biens ou au lieu d'exécution des travaux.

**C - Attribution de compétence**

En cas de contestations relatives à l'interprétation et/ou à l'exécution du contrat auquel se rattache cette facture, le Tribunal de Commerce du lieu de fourniture des matériels ou du lieu d'acceptation des travaux est seul compétent, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs. La présente clause n'est valable que dans la mesure où le cocontractant est lui-même commerçant.

## 2. Contrat d'achat/vente

Pour être valable un contrat doit satisfaire un certain nombre de conditions et entraîne des droits et des obligations réciproques entre les parties qui peuvent entraîner des conséquences s'ils ne sont pas remplis. Nous présentons ces caractéristiques dans le tableau suivant.

<b>Accord</b>	Il peut être oral, mais il est le plus souvent validé par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• une signature qui identifie l'acheteur ;</li> <li>• l'indication du lieu qui précise les juridictions compétentes ;</li> <li>• une date qui initialise le transfert de propriété et le transfert de risque.</li> </ul>
<b>Obligations du vendeur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Délivrer le bien</b> : le bien doit être mis à la disposition de l'acheteur.</li> <li>• <b>Garantir contre l'éviction</b> : l'acheteur doit pouvoir utiliser son bien sans être perturbé par le vendeur ou un tiers.</li> <li>• <b>Garantir la conformité</b> : le produit doit correspondre à la description.</li> <li>• <b>Garantir contre les vices cachés</b> non décelés lors de la vente.</li> </ul>
<b>Obligations de l'acheteur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Payer le bien</b> au prix fixé et selon les modalités prévues dans le contrat.</li> <li>• <b>Enlever la chose</b> : l'acheteur doit venir chercher le bien acheté.</li> </ul>
<b>Clauses particulières</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>de réserve de propriété</b> : constitue une sécurité pour le vendeur en repoussant le transfert à la livraison ou au paiement total.</li> <li>• <b>de transfert de garantie</b> : le vendeur assume les risques jusqu'à la livraison du bien.</li> <li>• <b>de garantie conventionnelle</b> : améliore la garantie légale.</li> <li>• <b>attributive de juridiction</b> : précise le tribunal compétent en cas de litige.</li> <li>• <b>pénale</b> : précise les sanctions applicables à la non-exécution des obligations par l'une des parties.</li> <li>• <b>résolutoire</b> : prévoit l'annulation du contrat en cas de manquement à une obligation contractuelle de l'une des parties.</li> </ul>
<b>Sanctions</b>	<p><b>Non-communication des conditions générales de vente</b> Le professionnel qui ne respecte pas cette obligation de communication s'expose à des sanctions civiles (article L. 442-6-I-9° du code de commerce) dont une amende pouvant aller jusqu'à 2 millions d'euros. En outre, encourt une amende pénale de 15 000 € le professionnel qui n'indiquerait pas dans les conditions de règlement les mentions légales précisées ci-dessus ou qui fixerait un taux ou des conditions non conformes aux prescriptions également précisées ci-dessus.</p>
	<p><b>Non-respect des règles de facturation</b> Les manquements aux obligations prévues en matière de facturation sont constitutifs d'un délit, puni d'une amende de 75 000 € pour les personnes physiques et de 375 000 € pour les personnes morales. Cette amende peut être portée à 50 % de la somme facturée ou qui aurait dû être facturée.</p>
	<p><b>Pratiques commerciales trompeuses</b> La sanction pénale encourue s'élève au maximum à deux ans de prison et à une amende de 37 500 € pour une personne physique et de 187 500 € pour les personnes morales. Le juge peut également ordonner la publication de la sanction sur son site internet. Attention, si cette pratique cause un préjudice à autrui, la responsabilité civile pourra en outre être engagée (ce qui implique que l'entreprise devra réparer le préjudice causé par le versement de dommages-intérêts).</p>
	<p><b>Pratique agressive</b> Le fait pour une personne physique de mettre en œuvre une telle pratique est puni d'un emprisonnement de deux ans au plus et de 150 000 € d'amende au plus. La sanction est multipliée par cinq pour une personne morale.</p>

## 3. Le contrat de maintenance

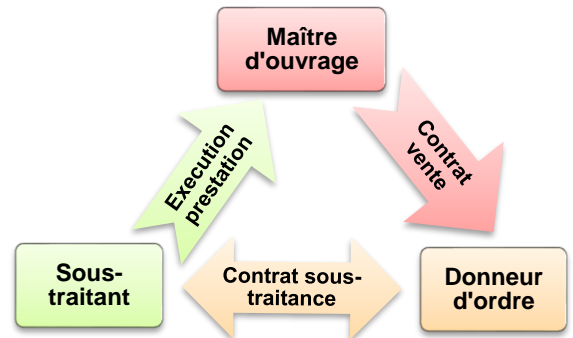
Un contrat de maintenance est un contrat de prestation de service par lequel une entreprise confie l'entretien de son matériel (installation techniques, machines, flotte de véhicules, système informatique...) à une entreprise extérieure (**prestataire**) spécialisée. Le prix est généralement fixé à l'avance sous la forme d'un abonnement annuel, renouvelable par tacite reconduction. Le prix intègre un forfait annuel qui comprend les travaux d'entretien. Si des pannes surviennent, le coût de la main d'œuvre est compris dans le forfait et seul le coût des pièces est facturé en sus du forfait.

Le contrat prévoit le plus souvent les clauses suivantes :

- le prix et la durée du contrat ;
- la définition des prestations et les modalités de réalisation : travaux, matériels concernés, lieu, périodicité... ;
- les modalités d'échange d'informations pour rendre la prestation performante et professionnelle, dans un cadre sécurisé pour les personnes ;
- Les délais d'intervention pour certains contrats de maintenance informatique par exemple.

## 4. Le contrat de sous-traitance

Le **contrat de sous-traitance** est un contrat par lequel une entreprise (**donneur d'ordre**) confie à une 2<sup>e</sup> entreprise (**sous-traitant**) le soin d'exécuter des travaux ou des services pour le compte d'une 3<sup>e</sup> entreprise (**maître d'ouvrage**).



### • Intérêt du contrat de sous-traitance

Donneur d'ordre	Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• accroît la capacité de production de l'entreprise sans investissement et sans frais fixes supplémentaires.</li> <li>• évite les embauches.</li> <li>• permet d'accéder à des compétences que l'entreprise n'a pas.</li> </ul>
	Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• exigence d'une relation de confiance entre le sous-traitant et le donneur d'ordre quant aux conditions d'exécution du contrat (qualité, délais...).</li> <li>• Le donneur d'ordre reste responsable des défaillances du sous-traitant.</li> </ul>
Sous-traitant	Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• génère de l'activité sans avoir à réaliser de prospection.</li> <li>• optimise l'utilisation des investissements.</li> <li>• permet de se concentrer sur sa spécialité et son savoir-faire.</li> </ul>
	Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entraîne une dépendance au donneur d'ordre et l'obligation de respecter les contraintes d'un tiers.</li> <li>• faibles marges de négociation.</li> </ul>

### • Clauses du contrat de sous-traitance

Les principales clauses d'un contrat sont les suivantes :

- les parties au contrat ;
- les travaux confiés au sous-traitant et la durée du contrat (déterminée ou indéterminée) ;
- les modalités d'exécution des travaux, avec le calendrier de réalisation des travaux ;
- les modalités de résiliation du contrat (préavis et forme du préavis...) ;
- les modalités de gestion des litiges ;
- le prix proposé et les modalités de règlement (acompte, délais, clause de révision de prix...).

### • Obligations

Obligations du sous-traitant	Obligations du donneur d'ordre
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il s'engage à réaliser les travaux qui lui sont confiés en respectant le calendrier d'exécution des tâches prévues et les règles de l'art de sa profession.</li> <li>- Il doit informer le donneur d'ordre sur les éventuelles difficultés rencontrées dans le cadre de ses travaux.</li> <li>- Il a une obligation de conseil envers le donneur d'ordre et il peut avoir une obligation de résultat.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il s'engage à payer le sous-traitant en application du contrat établi et en respectant les conditions de paiement indiquées.</li> <li>- Il doit tout mettre en œuvre pour que le sous-traitant puisse exécuter correctement les travaux sous-traités.</li> <li>- Il est responsable envers le maître d'ouvrage des fautes commises par le sous-traitant.</li> <li>- Pour tout contrat supérieur ou égal à 5 000 € HT, il a une obligation de vigilance, il doit vérifier que le sous-traitant s'acquitte bien de ses obligations sociales.</li> </ul>

## 5. Contentieux

Les contentieux commerciaux proviennent d'un défaut d'information, d'une information trompeuse ou de l'inexécution d'une obligation liée au contrat. La juridiction concernée par le litige dépend du statut des parties au contrat.

Client et fournisseur sont commerçants	Le client n'est pas commerçant	
	Litige < 10 000 €	Litige > 10 000 €
Tribunal de commerce du lieu du défendeur	Tribunal de proximité	Tribunal de grand instance (TGI)

<b>Chapitre 4 – Préparer les contrats commerciaux</b>			
<b>Bilan de compétences</b>			
<b>Compétences</b>	<b>Non acquis</b>	<b>Partiellement acquis</b>	<b>Acquis</b>
Je connais les conditions de validité des contrats	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les conditions de validité des contrats internationaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause de réserve de propriété	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les obligations d'un vendeur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les obligations d'un acheteur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause de garantie conventionnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause de transfert de garantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause attributive de juridiction	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause pénale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est une clause résolutoire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais la convention de Vienne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les spécificités des contrats internationaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est un contrat de franchise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les trois types de contrat de franchise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les avantages de la franchise pour le franchiseur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les avantages de la franchise pour le franchisé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les mentions obligatoires des contrats de franchise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>