



UNIVERSITE MONTPELLIER
Faculté de Droit et de Science Politique

Année universitaire 2018-19

Droit commercial

Claude FERRY
Professeur de droit privé

COURS DE DROIT COMMERCIAL : PLAN

INTRODUCTION

PARTIE 1 : DOMAINE DU DROIT COMMERCIAL

PARTIE 2: LES BIENS DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE

PARTIE 3 : LES TECHNIQUES JURIDIQUES DE COMMERCIALISATION

PARTIE 4: ACTIVITE COMMERCIALE ET CONCURRENCE

PARTIE 5 : LE FINANCEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

Introduction Générale

Section 1 : L'approche du droit commercial

- I. La définition du droit commercial.....
 - A. La conception traditionnelle du droit commercial.....
 - B. La doctrine moderne.....
- II. La situation du droit commercial dans le droit privé

 - A. La relation entre le droit civil et le droit commercial
 - B. les relations entre le droit commercial et les droits voisins

Section 2 : La Construction du droit commercial

- I. L'avènement du droit commercial
- II. L'intervention du Pouvoir royal
- III. La Révolution française et le droit commercial
- IV. Le code de commerce de 1807.....
- V. La modernisation et la diversification du droit commercial

 - A. la modernisation du droit commercial
 - B. la diversification du droit commercial.....
 - C. Le Droit commercial et le degré de libéralisme économique.....

Section 3 : Les sources du droit commercial

- I. Les sources internes

 - A. les textes.....
 - B. La jurisprudence.....
 - B. Les usages et les coutumes.....

II. Les sources internationales

- A. Les textes internationaux.....
- B. Les traités européens.....

Section 4 - L'organisation de la justice commerciale

- I. Les tribunaux de commerce

A. L'organisation des tribunaux de commerce.....	
B. La compétence des tribunaux de commerce	
C. La procédure devant les tribunaux de commerce.....	
II. L'arbitrage	
A. Les conditions du recours à l'arbitrage	
B. La procédure d'arbitrage.....	
C. La sentence arbitrale	

PARTIE 1 : DOMAINE DU DROIT COMMERCIAL.....

TITRE 1 : LES ACTES DE COMMERCE

CHAPITRE I - L'ENUMERATION DES ACTES DE COMMERCE.....

Section 1 - Les actes de commerce par nature	
§ I. Le commerce proprement dit (alinés 1 et 2).....	
§ II. Les activités de production.....	
§ III - Les activités de services.....	
B - Les activités de service exclue par L.110-1.....	
Section 2 - Les actes de commerce par la forme	
§ 1 - Les lettres de change.....	
§ 2 - Les sociétés commerciales et les actes effectués par elles.....	
Section 3 - Les actes de commerce par accessoire	
§1- Les conditions d'application de la commercialité par accessoire.....	
§ 2 - Le domaine d'application de la commercialité par accessoire.....	
Section IV. Les actes de commerce prétoriens	

CHAPITRE II - LE REGIME JURIDIQUE DES ACTES DE COMMERCE.....

Section 1 - Le régime des actes commerciaux à l'égard des deux parties.....	
§ 1- Les clauses spécifiques aux contrats commerciaux	
Ex. clause de <i>hardship</i>	
§ 2- Les règles de preuve	
§ 3 - Les règles propres à l'exécution des actes commerciaux	
I - Les actes commerciaux pour les deux parties	
II. Les actes commerciaux à l'égard d'une seule des parties (actes mixtes).....	

a)	la preuve des actes mixtes.....
b)	Les règles spécifiques relatives à l'exécution des actes mixtes.....
TITRE 2 : LE COMMERCANT.....		
SECTION 1 : L'ACCES A LA PROFESSION.....		
§ I -	La Liberté du Commerce et de l'Industrie.....
§ II -	Les limitations à la liberté du commerce et de l'industrie
A -	Les limitations tenant à la personne.....
B -	Les limitations tenant à l'activité
C -	La limitation du nombre des grandes surfaces.....
D -	Les limitations conventionnelles à la liberté de commerce et le l'industrie
SECTION 2 : LES DIFFERENTS TYPES DE COMMERCANTS.....		
§ I -	Les commerçants personnes physiques.....
I -	Le régime commun à toutes les personnes physiques.....
II -	Les cas particuliers
A -	<i>Le commerçant de fait</i>
B -	<i>Le conjoint du commerçant</i>
C -	<i>L'entrepreneur individuel à responsabilité limitée</i>
1° -	<i>Les conditions du bénéfice du statut d'EIRL</i>
a) -	<i>Conditions de fond</i>
b) -	<i>Conditions de forme</i>
2° -	<i>Les effets de l'affectation des biens professionnels</i>
§ II -	Les commerçants personnes morales
A -	Les sociétés commerciales par la forme.....
B -	Les autres personnes morales
1.	<i>Les personnes morales de droit privé</i>
a) -	Les sociétés ayant une forme civile :.....
b) -	Les GIE :.....
c) -	Les associations :.....
2.	<i>Les personnes morales de droit public</i>
SECTION 3 : LES OBLIGATIONS DES COMMERCANTS.....		
§ I.	Les obligations comptables

§ II. L'immatriculation au RCS.....
I - Les conditions d'immatriculation
A) Quelles sont les personnes qui sont assujetties à l'obligation d'immatriculation ?.....
B - Comment se passe la demande d'immatriculation ?
C - Quelle est la procédure d'immatriculation ?
II. Les effets juridiques de l'immatriculation
A - Les effets communs aux personnes physiques et aux personnes morales.....
1° - Effets quant à la qualité de commerçant.....
2° - Effets quant aux actes publiés.....
3° - Effets en matière de radiation
B - Les effets de l'immatriculation propres aux personnes morales

PARTIE 2 : LES BIENS DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE.....

TITRE I - LE FONDS DE COMMERCE

CHAPITRE 1 - COMPOSITION ET NATURE DU FDC.....

SECTION 1 - LA COMPOSITION DU FONDS

§ 1 - Les éléments inclus dans le FDC

I - Les éléments autres que la clientèle

A. Les éléments corporels

B - Les éléments incorporels

1° Le nom commercial

2° - L'enseigne.....

3° - Le droit au bail.....

a) - La cession du bail dans le cadre d'une cession du fonds.....

b) - La cession isolée du bail.....

4° - Les droits de propriété industrielle

a) - Brevets.....

b) - Marques.....

c) - Dessins et modèles.....

d) - Droits d'auteurs.....

e) - Médailles et récompenses.....
f) - Secrets de fabrication et savoir-faire.....
g) - Nom de domaine.....
5° - Les licences et autorisations administratives.....
II - La clientèle.....
A. La clientèle, élément essentiel du FDC.....
1° - <i>Énoncé du principe</i>
2° - <i>Conséquences pratiques du principe</i>
B. La clientèle, élément devant présenter certains caractères.....
1° - <i>la clientèle doit être réelle et certaine</i>
2° - <i>la clientèle doit être propre au commerçant</i>
a) - « Les commerces enclavés ».....
b) - « Les commerces intégrés ».....
§ 2 - Les éléments exclus du fonds de commerce.....
A. Les immeubles.....
B. Les créances et les dettes du commerçant.....
C. Les contrats en cours entre le commerçant et des tiers.....
D. Les engagements propres rem.....
SECTION 2 - LA NATURE JURIDIQUE DU FDC.....
CHAPITRE 2 - Les opérations portant sur le fonds de commerce.....
SECTION 1 - La location-gérance du fonds de commerce.....
1 - Location-gérance et notions voisines :.....
- Gérant mandataire ou succursaliste.....
- Gérant-salarié.....
2 - Utilité concrète de la location-gérance :.....
A. Les conditions de la location-gérance.....
B. Les effets de la location-gérance.....
SECTION 2 - La cession du fonds de commerce.....
§ 1 - La protection des intérêts en présence.....
I - La protection du consentement de l'acheteur.....
A - La protection par le droit commercial.....
a)- Actes concernés par le texte.....

b)- Les mentions prévues par le texte	
c) - Les sanctions du non-respect du texte.....	
B. La protection par le droit civil	
II - La protection du vendeur	
A - Le privilège du vendeur	
B. L'action résolutoire.....	
C. La clause résolutoire	
III - Protection des créanciers chirographaires du vendeur.....	
A. La publicité de la vente	
B. L'opposition des créanciers	
C. La surenchère	
IV - La protection du Trésor public	
§ 2 - Les effets de la cession.....	
I - l'effet fiscal.....	
II - Les effets civils	
A. - Le transfert de propriété.....	
B. - les obligations du cédant	
1° <i>Obligation de délivrance</i>	
2° <i>Obligation de garantie</i>	
C. - les obligations du cessionnaire.....	
SECTION 3 - L'apport en société du fonds de commerce.....	
SECTION 4 - Le nantissement du fonds de commerce.....	
§ 1 - Les caractéristiques propres à chaque nantissement.....	
I - Le nantissement conventionnel	
II - Le nantissement judiciaire	
§ 2 - Les effets du nantissement	
TITRE II - LES BAUX COMMERCIAUX	
CHAPITRE I : LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT	
Section 1. La règle générale de l'article L.145-1 du code de commerce.....	
§ 1. Les conditions relatives à la durée du bail	
I - L'exclusion des statuts des conventions de longue durée	

A.	Les baux emphythéotiques
B.	Les concessions immobilières
C.	Les baux à construction
II -	Exclusion du statut des conventions de courte durée
A.	Les baux de moins de 2 ans
B.	Les locations à caractère saisonniers
C.	Les conventions d'occupation précaires
D.	Les crédit - baux immobiliers
§ 2.	Les conditions relatives à l'immeuble loué
I.	La notion d'immeuble
II.	La notion de local
§ 3.	Les conditions relatives au locataire
I -	La propriété du fonds de commerce par le locataire
II -	L' immatriculation du locataire
§ 4.	Les conditions relatives au bailleur
Section 2 -	Les extensions du champ d'application du statut
CHAPITRE 2 :	LE REGIME JURIDIQUE DU BAIL COMMERCIAL
Section 1.	La durée du bail
I.	Résiliation anticipée par le preneur
II.	Résiliation anticipée par le bailleur
Section 2.	L'état des lieux loyer du bail commercial
Section 3.	Le loyer du bail commercial
§ 1.	La fixation initiale du loyer
§ 2.	La révision légale des loyers
I.	La procédure de révision des loyers
II.	La révision triennale des loyers ordinaires
III.	La révision spéciale des loyers indexés
§ 3.	Les manquements du locataire
I -	La résiliation judiciaire du Code civil
II -	La clause de résiliation de plein droit
A.	Le principe

B. Le cas particulier du manquement à l'obligation d'exploiter le fonds	
Section 4 - La déspécialisation du bail commercial	
§ 1. La déspécialisation simple ou partielle	
§ 2. La déspécialisation plénière ou totale.....	
Section 5 - La sous-location et la cession du bail	
§ 1. La sous-location	
§ 2. La cession.....	
a) - La cession avec le fonds	
b) - La cession isolée	
Section 6 - Le droit de préemption.....	
Section 7 - Le droit au renouvellement du bail commercial	
§ 1. Les conditions du droit au renouvellement	
§ 2. Le renouvellement accepté	
I - L'initiation du renouvellement	
A. - Congé du bailleur avec offre de renouvellement	
1° Effets du congé avec offre de renouvellement	
2° Les conditions de validité du congé.....	
a) - <i>délivrance du congé par acte d'huissier</i>	
b) - <i>délivrance dans un certain délai</i>	
c) - <i>motivation</i>	
d) <i>Mentions obligatoires</i>	
B. - Demande de renouvellement du locataire.....	
1° Initiation de la demande de renouvellement	
a/ - <i>Effets recherchés par la demande ?</i>	
b/ - <i>Dans quel cas peut - il la faire ?</i>	
c/ - <i>À partir de quand la demande peut être faite ?</i>	
d/ - <i>Forme et contenu de la demande ?</i>	
2° Réponse du bailleur et renouvellement du bail	
a/ - <i>Les choix du bailleur</i>	
b/- <i>Les mentions spéciales de la réponse</i>	
i - <i>En cas d'acceptation du renouvellement</i>	

ii - En cas de refus du renouvellement.....	
C. - Formation du nouveau contrat	
1° Le processus de naissance du nouveau bail	
2° Clauses et conditions du bail renouvelé ?.....	
3°- Comment est fixé le nouveau loyer ?	
D. - Le droit de repentir des parties	
1° - Quand peut - on exercer le droit de repentir ?.....	
2° - Qui peut exercer le droit de repentir ?.....	
3° - Quelles sont les conditions d'exercice du droit ?	
4° - Quelle est la forme de l'exercice du droit ?	
5° - Quelles sont les effets de l'exercice du droit ?	
a/ - Les indemnités de part et d'autre.....	
b/ - Les frais de l'instance en fixation du prix du bail renouvelé.....	
§ 3. Le renouvellement refusé	
I - Refus de renouvellement avec indemnité d'éviction	
A - Le montant de l'indemnité	
B. Le droit de repentir du bailleur	
II. Refus de renouvellement sans indemnité.....	
A. L'inexécution des obligations du locataire.....	
B. Le droit de reprise du bailleur	

PARTIE 3 : TECHNIQUES JURIDIQUES DE COMMERCIALISATION

TITRE I - LA COMMERCIALISATION AU COUP PAR COUP : LES CONDITIONS GENERALES

I - CGV et droit civil

II - Réglementation des CGV

TITRE II - LA COMMERCIALISATION ORGANISEE

CHAPITRE 1 - Les contrats-cadres de commercialisation

Section 1 - le contrat - cadre de fourniture

Section 2 - le contrat d'approvisionnement exclusif

Section 3 - le contrat de distribution exclusive

Section 4 - le contrat le contrat de distribution sélective

Section 5 - le contrat de franchise de distribution	
CHAPITRE 2 - L'intermédiation commerciale	
Section 1 - le contrat de VRP	
Section 2 - le contrat d'agent commercial	
Section 3 - le contrat de commission.....	
Sous-Section 1 - La notion de commissionnaire	
§ 1 - Définition et qualité	
§ 2 - Commission et distribution commerciale	
I - Commission à la vente de marchandises.....	
II - Commission à l'achat de marchandises	
III - Propriété des marchandises.....	
Sous - Section 2 - Le contrat de commission.....	
§ 1 - Les obligations réciproques des parties.....	
I - Les obligations du commissionnaire	
A - <i>Les obligations communes à tous les commissionnaires</i>	
1°) - L'obligation d'exécuter la mission confiée par le commettant.....	
2° - Non-révélation aux tiers de l'identité du commettant.....	
3° - L'interdiction de la contrepartie occulte.....	
4° - Le marché d'application.....	
5° - L'obligation d'exécuter les ordres du commettant.....	
6° - L'obligation d'informer le commettant	
B - <i>Les obligations complémentaires de certains commissionnaires</i>	
1° - La convention de ducroire.....	
2° - Convention d'exclusivité.....	
3° - Consignation des marchandises.....	
II - Les obligations du commettant.....	
1° - Fournir au commissionnaire tous les moyens de traiter l'opération qui lui a été confiée.....	
2° - Le paiement de la commission	
3° - Remboursement des frais et avances et indemnisation des pertes subies par le commissionnaire	

§ 2 - Les obligations des parties à l'égard des tiers	
I - Le commissionnaire s'oblige à l'égard des tiers contractants	
II - Le commettant ne s'oblige pas à l'égard des tiers contractants	
Sous-Section 3 - Privilège et droit de rétention du commissionnaire	
§ 1 - Privilège du commissionnaire	
§ 2 - Droit de rétention du commissionnaire	
Section 4 - le contrat de courtage	
Sous- section 1 - La notion de courtier (broker).....	
Sous- Section 2 - Courtier et autres intermédiaires du commerce	
Sous- Section 3 - Le contrat de courtage.....	
§ 1 - Preuve du contrat de courtage	
§ 2 - Les obligations du courtier.....	
I - Les obligations classiques	
A - <i>L'obligation de chercher un cocontractant</i>	
B - <i>Absence d'obligation afférente à l'exécution du contrat</i>	
C - <i>Obligation d'information</i>	
II - Obligations liées à des interventions particulières du courtier.....	
A - <i>Obligations liées à la qualité de mandataire</i>	
B - <i>Obligation d'un dépositaire des marchandises ?</i>	
C - <i>Obligation en cas de clause du croire</i>	
§ 3 - Les obligations du donneur d'ordre	
I - L'obligation de conclure l'opération ?	
II - L'obligation de paiement du courtage	
III - Obligation de loyauté	
Les contrats s'exécutent de bonne foi. Permettre au courtier d'exécuter sa mission.....	