

DROIT DE LA DISTRIBUTION ET DE LA CONCURRENCE DROIT DES CONTRATS D’AFFAIRES

Pr. D. Mainguy

- Présentation prévisionnelle du cours par semaines (sur 10 semaines, plus une pour l'élasticité du cours).
- Le cours se présente comme autant de thèmes visant à proposer une vision générale de la matière et critique de chacun de ceux-ci.
- Il est accompagné de documents, textes ou articles de doctrine
- Il est très fortement recommandé aux étudiants de lire un ouvrage ou des parties d'ouvrages, *avant de venir en cours*.
- Les étudiants sont également invités à poser des questions en cours.

Plan (indicatif) du cours

Introduction/présentation

Cadre général des relations d'affaires et de distribution

PARTIE 1 LE DROIT COMMUN DES CONTRATS D’AFFAIRES

Titre 1 : La formation des contrats d'affaires

Chapitre 1 La négociation des contrats d'affaires

Section 1 Les règles de droit commun de la négociation

Section 2 Les règles de la négociation commerciale

I. Vue générale

A : Originalité des règles

B. Évolution des règles

C. Les acteurs de la « négociation commerciale » : imprécision du champ d'application des règles applicables

II. La transparence et la négociation commerciale

A. Les conditions générales de vente : la transparence précontractuelle

1. Le principe de la communication des conditions générales de vente

2. Le contenu obligatoire des conditions générales

a. Contenu commun

- b. Conditions générales de vente de produits alimentaires
- c. Conditions de livraison et de paiement
- 3. La négociation et la formalisation de la relation commerciale
 - a. La « déhiérarchisation » des conditions de vente
 - b. La pluralité des conditions de vente
 - c. La formalisation de la négociation commerciale
 - i. Des « contrats de coopération commerciale » à la « convention écrite »
 - ii. La convention tarifaire (C. com., art. L. 441-3)
 - ii1. Régime général de la convention tarifaire
 - ii2. Conventions tarifaires spécifiques
 - ii21. *Convention écrite des produits de grande consommation (C. com., art. L. 441-4)*
 - ii22. *Convention écrite des grossistes (C. com., art. L. 441-4, II)*
 - ii23. *Convention écrite des produits issus d'un « contrat de sous-traitance » (C. com., art. L. 441-5)*
 - ii24. *Convention écrite des produits alimentaires à marque de distributeur (C. com., art. L. 441-7)*
 - ii25. *Convention autonome logistique et de pénalité logistique (C. com., art. L. 441-3, I bis)*
 - iii. Renégociation et révision des conventions tarifaires. Convention autonome logistique et de pénalité logistique (C. com., art. L. 441-7, I, et L. 441-8)
 - iv. Dispositions spécifiques aux produits agricoles et denrées alimentaires (C. com., art. L. 443-1 et s.)
- B. Facturation et revente à perte : la transparence post-contractuelle
 - 1. La facturation
 - 2. La prohibition de la revente à perte

Chapitre 2 Le contrôle des vices du consentement dans les contrats d'affaires

Section 1 erreur et dol

Section 2 La sélection des contractants

Chapitre 3 Le contenu des contrats d'affaires

Section 1 Objet

Section 2 le « But » : la question de l'ordre public

I. L'ordre public concurrentiel

A. Le droit des pratiques anticoncurrentielles (PAC)

B. Les pratiques restrictives de concurrence

1. Présentation générale

2. Caractères généraux des pratiques restrictives de concurrence

3. Sanction des pratiques restrictives de concurrence

C. Les pratiques commerciales déloyales entre entreprises

1. Les contrats et avantages disproportionnés

a. L'obtention d'un avantage sans contrepartie

b. La « soumission » à un déséquilibre significatif

3. Les pratiques commerciales déloyales des plateformes numériques

D. Les autres pratiques commerciales déloyales

E : Les autres pratiques prohibées

II. L'ordre public concurrentiel contractuel (les clauses de non-concurrence, d'exclusivité, de confidentialité, etc.)

III. L'ordre public numérique

IV. L'ordre public international

V « L'ordre privé » : la réputation

Chapitre 4 L'exécution des contrats d'affaires

Section 1 La force obligatoire des contrats d'affaires

Section 2 l'effet relative des contrats d'affaires

Chapitre 5 La circulation des contrats d'affaires

Chapitre 6 la terminaison des contrats d'affaires

I. Droit commun de la rupture des contrats

II. La rupture brutale de relations commerciales établies

Chapitre 7 Application internationale des règles de transparence et des pratiques restrictives de concurrence

Section 1. Application internationale des règles de transparence et des pratiques restrictives de concurrence et article L. 444-1, A du Code de commerce

Section 2. Détermination de la loi applicable à des situations de négociation commerciale et de pratiques restrictives de concurrence

I. Détermination de la loi applicable à une « situation » internationale

A. Règles applicables à la négociation commerciale

B. Règles applicables au résultat de la négociation commerciale

C. Règles applicables à des pratiques restrictives de concurrence

II. Détermination de la juridiction compétente

Section 3. Portée de l'article L. 444-1, A du Code de commerce

PARTIE 2 DROIT SPECIAL DES CONTRATS D'AFFAIRES : LES PRINCIPAUX CONTRATS DE LA DISTRIBUTION

Titre 1 Diffusion et intermédiation

Chapitre 1 : La diffusion par salarié

Chapitre 2 : La diffusion par mandataire : le contrat d'agence commerciale

Titre 2 : Les contrats de distribution

Chapitre 1 : Droit commun des contrats de distribution

Section 1 : La figure du contrat cadre

Section 2 : La formation des contrats de distribution

Section 3 : L'exécution des contrats de distribution

Section 4 : La rupture des contrats de distribution

Chapitre 2 : Droit spécial : les principales figures contractuelles de distribution

Section 1 : Les contrats et clauses d'approvisionnement et de fourniture

Section 2 : Les contrats de distribution exclusive

Section 3 : Les contrats de franchise

Section 4 : Les contrats de la grande distribution