



UNIVERSITÉS

D R O I T

U
N
I
V
E
R
S
I
T
É
S

Droit commercial

Luc PAULET

ellipses

TABLE DES MATIÈRES

Abréviations	3
Chapitre introductif	5
Section 1 La notion de droit commercial	5
I. Définition du droit commercial	6
A. L'objet du droit commercial	6
B. La place du droit commercial au sein du droit privé	7
II. Les caractères du droit commercial	8
A. L'esprit général du droit commercial	8
B. Les particularités du droit commercial	9
III. Une mise en question du droit commercial.....	10
A. Du droit commercial au droit des affaires.....	10
B. Du droit commercial au droit de l'entreprise	11
C. Du droit commercial au droit des professionnels.....	12
Section 2 L'évolution historique	13
I. Le droit commercial avant le Code de commerce	14
A. De l'antiquité au Moyen Âge	14
B. Du Moyen Âge au Code de commerce.....	15
II. Le droit commercial depuis le Code de commerce	16
A. Le Code de commerce de 1807	16
B. La période postérieure au Code commerce	16
Section 3 Les sources du droit commercial.....	18
I. Les sources nationales.....	18
A. Les textes écrits	18
1) Le domaine de la loi et du règlement.....	18
2) Les textes des autorités privées.....	19
B. Les usages.....	20
C. La jurisprudence.....	21
II. Les sources internationales	22
A. Les Traités internationaux.....	22
B. Les usages du commerce international	23
C. Le droit communautaire	24
Section 4 L'organisation du commerce.....	25
I. L'organisation administrative et professionnelle	26
A. Les autorités publiques	26
1) Les organes centraux de l'État	26
2) Les organes des collectivités territoriales.....	27
B. Les institutions professionnelles	27
1) Le Conseil économique et social	27
2) Les chambres de commerce et d'industrie	28
3) Les groupements professionnels.....	29
C. Les institutions spécialisées	29
II. La justice commerciale	30
A. Les juridictions commerciales	30

1) Les tribunaux de commerce	30
2) Les voies de recours	37
B. L'arbitrage	37
1) Les conditions générales de l'arbitrage	38
2) Les conventions d'arbitrage	38
3) Les sentences arbitrales	39

P r e m i è r e p a r t i e

L'ENTREPRISE COMMERCIALE

Titre 1

LES CONDITIONS DE LA COMMERCIALITÉ

Chapitre I : La détermination des actes de commerce	46
Section 1 La définition de l'article 632 du Code de commerce.....	46
I. Les actes de commerce par la forme	47
A. La lettre de change	47
B. Les sociétés commerciales par la forme	48
II. Les actes de commerce par nature	49
A. La distribution	50
1) L'achat pour revendre	50
2) Les entreprises de fournitures	52
3) Les établissements de ventes à l'encan	52
B. L'industrie.....	53
1) Les industries de transformation.....	53
2) Les industries extractives.....	53
C. Les services	54
1) Les entreprises de location de meubles	54
2) Les entreprises de transport	54
3) Les activités d'intermédiaires	55
D. Les services financiers	55
E. Les services de loisirs	56
III. Les actes de commerce par accessoire	57
A. Les conditions de la commercialité par accessoire	58
1) L'accessoire commercial subjectif.....	58
2) L'accessoire commercial objectif	59
B. Le domaine de la commercialité par accessoire.....	59
1) La commercialité par accessoire des engagements contractuels et extra- contractuels.	59
2) Les limites de la commercialité par accessoire.....	60
Section 2 Recherche d'un critère de l'acte de commerce	60
I. Les critères doctrinaux	61
II. Les actes civils	63
Chapitre II : Le régime des actes de commerce	66
Section 1 Le régime des actes commerciaux à l'égard de deux parties commerçantes.	66
I. La formation des actes de commerce	66
A. Les conditions de fond	66
1) La capacité commerciale.....	67
2) Le consentement	68
B. Les règles de forme	69

	II. L'exécution des actes de commerce.....	70
	A. La solidarité.....	70
	B. La preuve.....	70
	C. Les sanctions de la mauvaise exécution	71
	III. L'extinction des actes de commerce	72
	A. Le paiement	72
	B. La prescription.....	73
Section 2	Le régime des actes commerciaux à l'égard d'une seule partie commerçante	74
	I. Le principe de distributivité	74
	II. Les exceptions au principe de distributivité	75

Titre 2

LES FORMES DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE

	Chapitre I : Les commerçants.....	78
Section 1	Le commerçant, personne physique.....	78
	I. La notion de commerçant	78
	A. La définition du commerçant	79
	1) L'exercice d'actes de commerce	79
	2) L'exercice d'actes de commerce à titre de profession habituelle	80
	3) L'exercice d'actes de commerce de manière indépendante	81
	B. La distinction du commerçant et de l'artisan	82
	1) La définition de l'artisan	82
	2) Le statut de l'artisan.....	83
Section 2	Le commerçant, personne morale	85
	I. La création des sociétés commerciales.....	85
	A. Le contrat de société.....	86
	B. Les conditions spécifiques	87
	C. L'acquisition de la personnalité morale	89
	1) L'immatriculation au registre de commerce et des sociétés	89
	2) Les attributs de la personnalité morale	89
	II. La classification des sociétés.....	90
	A. Les sociétés civiles et les sociétés commerciales.....	91
	B. Les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux.....	92
	C. Les autres classifications	93
	Chapitre II : Le statut des commerçants.....	94
Section 1	L'accès à la profession de commerçant.....	94
	I. Le principe de la liberté du commerce et de l'industrie	94
	II. Les restrictions à la liberté de commerce et de l'industrie	95
	A. Les limites liées à la personne	95
	1) Les incapacités	96
	2) La qualité d'étranger	97
	3) Les incompatibilités	98
	4) Les interdictions et les déchéances professionnelles.....	99
	B. Les limites tenant à l'activité	101
	1) Les activités interdites	101
	2) Les monopoles d'État et des collectivités locales	101
	3) Les activités soumises à autorisation	102
	4) Les activités soumises à une qualification professionnelle	103
Section 2	Les obligations des commerçants.....	104

	I. L'inscription au registre du commerce et des sociétés	104
	A. L'organisation du registre du commerce et des sociétés	104
	B. L'obligation d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés	105
	C. Les modalités de l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés	105
	1) La procédure d'immatriculation	105
	2) Le contrôle de l'immatriculation	106
	3) La publicité de l'immatriculation	107
	4) Les effets de l'immatriculation	108
	II. Les obligations comptables	109
	A. Les documents comptables obligatoires	109
	1) Les livres comptables	109
	2) Les documents annuels	110
	3) Le renforcement et l'allégement des obligations comptables	110
	B. La tenue des documents comptables	111
	1) Les principes comptables d'évaluation	112
	2) Les techniques comptables	112
	C. La force probante des documents comptables	113
	III. Les autres obligations des commerçants	114
Section 3	Les interférences entre la qualité de commerçant et le statut privé	115
	I. Le statut matrimonial	115
	A. Le régime de communauté légale	116
	B. Le régime de séparation de biens	117
	II. Le statut du conjoint du commerçant	117
	A. Le conjoint collaborateur	118
	B. Le conjoint salarié	118
	C. Le conjoint associé	118
	D. Le conjoint sans statut	119
	III. Le statut personnel	119
	A. Le statut social	120
	B. Le statut fiscal	120
Section 4	La responsabilité des commerçants	121
	I. La responsabilité civile	121
	II. La responsabilité pénale	122

D e u x i è m e p a r t i e

L'ACTIVITE COMMERCIALE

Titre 1

LES BIENS DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE : LE FONDS DE COMMERCE

Chapitre I	Composition du fonds de commerce	126
Section 1	Les éléments corporels	126
	I. Le matériel et l'outillage	126
	II. Les marchandises	127
Section 2	Les éléments incorporels	127
	Sous-section 1 Les éléments d'individualisation du fonds de commerce	128
	I. Le nom commercial	128

II. L'enseigne.....	129
Sous-section 2 La clientèle	129
I. La notion de clientèle	129
A. Définition	130
B. Caractères.....	130
II. La clientèle, élément indispensable du fonds de commerce.....	132
Sous-section 3 Le droit au bail	132
I. Les conditions d'application du statut des baux commerciaux	133
A. Les conditions relatives aux parties.....	133
B. Les conditions relatives à la durée	134
1) Inapplication du décret de 1953 aux conventions de courte durée	134
2) Inapplication du décret de 1953 aux conventions de longue durée	135
C. Les conditions relatives au local commercial	135
D. Les conditions relatives à l'exploitation du fonds	136
II. Le régime du bail commercial	136
A. La durée	136
B. Le loyer	138
C. La déspécialisation	140
1) La déspécialisation partielle	140
2) La déspécialisation totale.....	141
D. Le droit au renouvellement des baux commerciaux.	142
1) Les conditions générales de renouvellement	142
2) La procédure de renouvellement	143
3) Le refus de renouvellement.....	144
E. La sous-location et la cession du bail	146
1) La sous-location.....	146
2) La cession.....	147
Sous-section 4 Les droits de propriété industrielle	147
I. Le brevet d'invention	148
A. Les conditions de délivrance du brevet.....	148
B. La procédure d'obtention du brevet	149
C. Les droits et les obligations du titulaire de brevet.....	150
1) Les droits	150
2) Les obligations.....	151
D. La protection du brevet	152
II. Les dessins et modèles	153
A. Les conditions de la protection	154
B. La procédure de protection.....	154
C. Etendue des droits	155
III. Les marques de fabrique, de commerce ou de service	156
A. Les conditions de validité	156
B. L'enregistrement de la marque.....	157
C. Les droits du titulaire de la marque.....	158
D. La protection de la marque	158
Chapitre II Les opérations sur le fonds de commerce.....	161
Section 1 La location-gérance du fonds de commerce.....	161
I. Les conditions de la location-gérance	161
A. Les conditions de fond	162
B. Les conditions de forme.....	163
II. Les effets de la location-gérance	163
A. Les effets à l'égard du locataire-gérant	163
B. Les effets à l'égard du propriétaire	164

	C. Les effets à l'égard des tiers	165
	III. La fin du contrat de location-gérance.....	166
	A. Les causes	166
	B. Les conséquences.....	166
Section 2	La cession du fonds de commerce	168
	I. Les conditions de la cession.....	168
	A. Les conditions de fond	168
	B. Les conditions de forme.....	170
	1) Les mentions obligatoires.....	170
	2) Les sanctions	171
	C. La publicité	171
	II. Les effets de la cession	172
	A. Les effets à l'égard des créanciers du vendeur	172
	1) Le droit d'opposition	172
	2) Le droit de surenchère	173
	B. Les effets à l'égard du vendeur.....	174
	1) Les obligations du vendeur	174
	2) Les droits du vendeur.....	175
Section 3	L'apport en société	177
	I. Les conditions de validité	177
	II. La qualité d'associé de l'apporteur.....	178
Section 4	Le nantissement du fonds de commerce	178
	I. Le nantissement conventionnel.....	179
	A. Les conditions du nantissement	179
	B. Les effets du nantissement	179
	II. Le nantissement judiciaire	180
Section 5	Le crédit-bail	181
Chapitre III	La nature juridique du fonds de commerce	183
Section 1	Le fonds de commerce est un meuble incorporel.....	183
Section 2	Le fonds de commerce, universalité de fait	184
Titre 2		

LES CONTRATS DE LA VIE COMMERCIALE

Chapitre I	La vente commerciale	188
Section 1	Le régime du contrat de vente.....	188
	I. La formation du contrat	188
	A. Les conditions de validité	188
	1) La chose	189
	2) Le prix	190
	B. Le transfert de propriété.....	190
	II. Les obligations des parties	192
	A. Les obligations du vendeur.....	192
	1) L'obligation de délivrance	192
	2) L'obligation de garantie	195
	3) Les obligations d'information, de conseil et de sécurité	199
	B. Les obligations de l'acheteur	202
	1) L'obligation de paiement du prix	202

	2) L'obligation de retraitement.....	203
	3) Les sanctions	204
Section 2	La réglementation des ventes commerciales	205
	I. Les pratiques interdites	205
	A. Les pratiques illégales.....	206
	B. Les pratiques déloyales	208
	1) Les actes de concurrence déloyale	208
	2) L'action en concurrence déloyale	210
	II. La protection des consommateurs	210
Chapitre II	Les contrats conclus avec des intermédiaires du commerce	215
Section 1	Les intermédiaires commerçants	215
	I. Les commissionnaires	215
	A. Les obligations des commissionnaires	216
	B. Les effets du contrat de commission	216
	II. Les courtiers	218
	A. Le cadre juridique de l'opération de courtage	218
	B. Les effets de l'opération de courtage	219
Section 2	Les intermédiaires non commerçants.	220
	I. Les agents commerciaux	220
	A. Les caractères généraux du statut d'agent commercial	220
	B. L'exécution du contrat d'agent commercial	221
	II. Les V.R.P.	223
	A. Conditions d'accès au statut	223
	B. La protection conférée par le statut	224
Chapitre III	Les contrats de distribution	226
Section 1	Le contrat de concession exclusive	226
	I. Les conditions de formation	227
	II. L'exécution du contrat	229
	III. La fin du contrat	230
Section 2	Le contrat de franchise.....	232
	I. Les conditions de formation	232
	II. L'exécution du contrat	233
	A. Les obligations du franchiseur	234
	B. Les obligations du franchisé.....	235
	III. La fin du contrat	235
Section 3	Le contrat de distribution sélective.....	236
	I. Les conditions de validité	237
	II. La protection du contrat.....	238
	Bibliographie.....	239
	Index	241

Le droit commercial est une matière réputée difficile. Ses règles sont nombreuses, ses acteurs multiples, ses applications souvent techniques, ses évolutions fréquentes au point que la matière présente une véritable complexité pour tous ceux qui la découvrent. Cet ouvrage a pour objectif d'en exposer les aspects fondamentaux. Après une partie préliminaire qui permet de se familiariser avec l'environnement commercial, les principes essentiels sont étudiés à travers la notion d'entreprise commerciale (notion de commercialité, définition des commerçants personnes physiques et morales, accès à la vie commerciale, obligations et statut des commerçants...) et sous l'angle de l'activité commerciale (biens nécessaires à l'activité, réglementation des conditions d'exercice du commerce, contrat de la vie commerciale...). Fidèle à la collection « Universités » des éditions Ellipses, cet ouvrage est conçu comme un cours. Les notions à maîtriser sont présentées de manière simple et structurée sans toutefois sacrifier les précisions que nécessitent les questions techniques.

Les développements sont illustrés par des exemples empruntés à la pratique et complétés par des renvois à des références doctrinales et jurisprudentielles.

L'ouvrage s'adresse aux étudiants en deuxième année de Droit, à ceux des écoles de commerce, des IUT, des IUP, d'AES ainsi qu'à tous ceux qui souhaitent acquérir pour des raisons personnelles ou professionnelles les notions composant le droit commercial.

Luc PAULET est Maître de conférences à la Faculté de Droit, de Sciences économiques et de Gestion de l'Université de Rouen où il enseigne le droit commercial.

Illustration de couverture : Plantu.



ISBN 2-7298-0307-6