

Fiche récapitulative

DRA106 | Principaux contrats de l'entreprise



37

Total d'heures d'enseignement



4

Crédits ECTS



22/10/2025

Début des cours prévu

Programme

Présentation de la vie d'un contrat (pour parler de consensualisme, formation/nullité, force obligatoire, effet relatif, inexécution/résolution, responsabilité contractuelle) et application aux contrats de l'entreprise.

Rappel de la classification des contrats : CDD, CDI ; contrat à exécution successive ou instantanée ; contrat d'adhésion et contrat de gré à gré ; les spécificités du contrat entre professionnels ; les spécificités entre professionnels et consommateur.

La preuve des principaux contrats de l'entreprise. Rappel des spécificités de la preuve entre commerçants (tous moyens mais lesquels ; comptabilité, livres de compte, témoignages, présomption de l'homme?).

Les clauses abusives dans les principaux contrats de l'entreprise. Les clauses abusives dans les contrats d'adhésion ; dans les contrats commerciaux et dans les contrats de consommation (code civil, code de commerce et code de la consommation).

Les contrats préparatoires à un autre contrat (pacte de préférence, promesse unilatérale, promesse synallagmatique). L'exécution forcée et les dommages et intérêts compensatoires. Le terme et la condition.

La classification des contrats spéciaux (contrats translatifs de propriété ; contrats translatifs de jouissance ; contrats de livraison, contrat de service?). Enjeux du transfert solo consensu de la propriété. Les contrats internationaux (convention de Vienne et DIP).

Les principaux contrats de distribution : Les contrats reposant sur la technique du mandat (représentation civile ou commerciale) ; contrats de fourniture, concession exclusive, franchise, distribution sélective, contrat de référencement?

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

- Etudier le régime juridique des principales conventions conclues entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.).

- Savoir négocier, rédiger, qualifier un contrat adapté aux objectifs des parties.

- Connaître et comprendre les principales clauses insérées dans chaque type de contrat afin de prévenir les difficultés liées à son exécution.

Compétences :

- Négocier et rédiger un contrat ; vérifier ses conditions de formation, en suivre l'exécution puis son extinction.

- Maîtriser le régime juridique des principaux contrats conclus dans le cadre de l'activité d'une entreprise.

- Informer et conseiller les collègues, clients, sur les questions de licéité des pratiques contractuelles ou des clauses choisies.

- Apprécier l'inexécution des contrats et en maîtriser les différents modes de sanction, de rupture, appliquer les procédures légales.

Prérequis

Public:

Collaborateurs des services administratifs, financiers, commerciaux et juridiques des entreprises.

Responsables commerciaux, responsables de ventes, responsables juridiques.

Conditions d'accès:

Il est préférable d'avoir le niveau de l'unité d'enseignement "Règles générales du droit des contrats" (DRA103) ou posséder des connaissances de base en droit des contrats et des obligations.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Modalités	Lieux	Disponibilités	Prochaines sessions *	Tarif indicatif
	En ligne	Semestre 1	22/10/2025	De 0 à 740 €
	En ligne	Semestre 1	Prévue en 2026-2027	De 0 à 740 €
	En ligne	Semestre 1	Prévue en 2027-2028	De 0 à 740 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Examen final écrit de deux heures (questions de cours et cas pratiques)

Code civil autorisé

Pour valider cette UE, vous devez obtenir une note minimale de 10/20

Tarif

Mon employeur finance	740 €
Pôle Emploi finance	370 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 104 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 83,20 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs

d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formationopen_in_new ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C24 - Bloc Droit : Rédiger, examiner et exploiter les contrats de l'entreprise
- CRN04B30 - Bloc Comptabilité : Gestion sociale et juridique
- LG036C76 - Bloc Commerce : Utiliser les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions des organisations
- LG036C72 - Bloc Commerce : Utiliser des techniques et d'outils de gestion appliqués au commerce international
- CRN0400A - Titre RNCP Niveau 6 - Responsable comptable
- LG03606A - Licence 3 Commerce, vente et marketing
- LG03602A - Licence 3 Commerce et développement international

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite