

IDENTIFICATION	
Unité de formation : LEGISLATION ET DROIT COMMERCIAL	Section : DRT A
Activité d'enseignement : DROIT COMMERCIAL	Nombre de crédits ECTS :
Cours :	
Nombre de périodes : 80	N°UF : 915
Dossier pédagogique : 713302U32D1	Unité déterminante : N

DESCRIPTION
<p>Capacités préalables requises :</p> <p><i>Compte tenu de son niveau de formation, face à des situations juridiques standards concernant les biens, les obligations et les contrats, par le recours aux règles de droit civil les régissant, en utilisant le vocabulaire adéquat et en disposant de la documentation ad hoc,</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser et abstraire la situation juridique correspondante ; - prévenir les litiges qui y sont relatifs ; - structurer et justifier la démarche juridique mise en œuvre en regard des éléments théoriques et de la jurisprudence. <p><i>A partir d'une situation caractérisée par des problèmes juridiques standards et dans le respect des consignes données,</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier de façon autonome un objectif de recherche ; - effectuer une recherche en fonction des trois sources du droit: législation et réglementation, doctrine, jurisprudence ; - trier et sélectionner les informations juridiques pertinentes ; - en donner une synthèse pragmatique, propre à la prévention ou à la résolution de la problématique ; - présenter un fonds documentaire juridique de base ; - décrire les outils nécessaires au développement et à l'actualisation des connaissances nécessaires à l'exercice de sa profession.
<p>Contenu du cours :</p> <p>Principes fondamentaux du droit commercial</p> <p>Introduction</p> <ul style="list-style-type: none"> Champ d'application du droit commercial Les sources du droit commercial Les juridictions commerciales <p>Chapitre 1 Le commerçant</p> <p>Chapitre 2 Le fonds de commerce</p> <p>Chapitre 3 Les obligations des entreprises commerciales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Introduction : quelles démarches administratives faut-il réaliser préalablement à une installation ? 2 Obligations concernant les entreprises individuelles 3 Conditions liées à la nature de l'activité : les professions réglementées 4 Activités soumises à une licence ou à un agrément 5 La banque carrefour des entreprises 6 Ouverture d'un compte financier <p>Chapitre 4 La liberté des preuves en droit commercial</p> <p>Chapitre 5 Le commerce électronique et la preuve</p> <p>Les principaux contrats commerciaux</p> <p><i>La vente commerciale</i></p>

Chapitre 1 Définition et transfert de propriété
Chapitre 2 Les éléments du contrat
Chapitre 3 Les obligations du vendeur
Chapitre 4 Les obligations de l'acheteur
Les pratiques du commerce et la protection du consommateur
Chapitre 1 Présentation de la loi du 6 avril 2010
Chapitre 2 Les pratiques du marché déloyales
Chapitre 3 Des pratiques réglementées
Le bail commercial
Chapitre 1 Justification du régime
Chapitre 2 Définition du bail
Chapitre 3 Champ d'application de la loi du 30 avril 1951
Chapitre 4 La durée des baux commerciaux
Chapitre 5 Le loyer
Chapitre 6 Le droit du preneur d'aménager les lieux loués
Le contrat de commission
Chapitre 1 Définition et fonction économique
Chapitre 2 Contrat de commission et contrat de mandat
Chapitre 3 Conditions d'existence
Chapitre 4 Exemple de contrat de commission
Chapitre 5 Les obligations du commissionnaire envers le commettant
Chapitre 6 Les obligations du commettant envers le commissionnaire
Le contrat de courtage
Chapitre 1 Définition du courtage et rôle du courtier
Chapitre 2 Différence avec le contrat de commission
Contrat de franchise
Chapitre 1 Notion et évolution
Chapitre 2 Les avantages
Chapitre 3 Droit applicable
Chapitre 4 Les obligations des parties
Les sûretés commerciales
Le gage commercial
Chapitre 1 Le concours
Chapitre 2 Le gage commercial
Le gage sur fonds de commerce
Le warrant
Chapitre 1 Définition et droit applicable
Chapitre 2 Utilité du warrant
Chapitre 3 Mécanisme du warrant
Les moyens de paiement spécifiques
La lettre de change
Chapitre 1 Généralités
Chapitre 2 Emission de la lettre de change
Chapitre 3 Les garanties du paiement
Chapitre 4 La transmission de la lettre de change
Chapitre 5 Paiement
Le billet à ordre
Le chèque
L'entreprise en difficulté
Chapitre 1 La continuité des entreprises et la faillite
Chapitre 2 La faillite

Capacités terminales :

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :

face à diverses situations et opérations relevant du champ d'application du droit commercial, en disposant de la documentation ad hoc,

- *de caractériser au moins deux principes fondamentaux du code de commerce (qualité et obligations du commerçant, actes commerciaux, éléments constitutifs d'un fond de commerce*

- *et opérations y relatives, utilisation de moyens de paiement spécifiques) ;*
- *d’analyser et résoudre un litige relevant de la loi sur les pratiques du commerce et la protection du consommateur ;*
- *d’expliciter des clauses d’un contrat commercial usuel et leurs conséquences pour les parties;*
- *de mettre en œuvre les procédures adéquates en cas de concordat judiciaire ou de faillite en veillant particulièrement à préserver les intérêts des parties.*

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- *la cohérence entre la démarche et la situation traitée,*
- *le recours judiciaire aux textes légaux et réglementaires,*
- *le degré de rigueur dans le développement et l’argumentation juridiques,*
- *le niveau de sens critique,*
- *la qualité de la restitution de l’information analysée.*

Bibliographie :

- DE CORDT, Y; DELFORGE, C., LEONARD, T.;POULLET, Y., *Manuel de droit commercial*, 2^{ème} éd., Louvain-la-Neuve, Anthémis, 2011.
- DE WOLF, M., *Eléments de droit commercial*, Bruxelles, Bruylant, 2006.
- FERRANT, I., *Les pratiques du commerce*, Bruxelles, Kluwer, 2008.
- GRISAY, D., *Introduction au droit belge de la concurrence*, Bruxelles, Larcier, 2009.
- RIQUET, J.P.; KAHN, O., *Pratique de la création d’entreprise*, Bruxelles, IPCF, 2004.
- VAN RYN, J. et HEENEN, J., *Principes de droit commercial*, t. I à IV, Bruxelles-Bruylant, 1988-1993.
- *Guide juridique de l’entreprise*, Bruxelles, Kluwer.

PERSONNEL ENSEIGNANT

DEBLOCQ Laurence

METHODOLOGIE

Le cours a pour but de montrer différents aspects du droit commercial. Sur base de la documentation *ad hoc* (différentes législations), l’étudiant sera amené à appréhender les matières de droit commercial, tout en acquérant une méthode pour les mettre en œuvre (applications – exercices).

Des notes de cours sont à la disposition des étudiants sur la plateforme Claroline. Elles sont insuffisantes pour la réussite de l’examen. Elles doivent être complétées par les explications du cours oral.

MODES D’EVALUATION

Les étudiants sont interrogés par écrit sur une partie de la matière (40 % des points). Si réussite, les étudiants ne sont pas interrogés sur cette matière lors de l’examen final.

Un examen (écrit) final est organisé lors du dernier cours (50 % des points).

Les étudiants doivent également analyser et résoudre un litige relevant de la législation relative aux pratiques du marché et la protection du consommateur (10% des points).

D’autre part, une interrogation formative est prévue.

Remarque : les étudiants doivent se munir de leur législation à chaque stade de l’évaluation. Celle-ci ne peut comporter aucune annotation, ni renvoi à d’autres articles. Par contre, elle peut être soulignée. Des signets (vierges de toute annotation) sont autorisés.

Tous les textes en italiques proviennent du site suivant :

<http://enseignement.catholique.be/secec/index.php?NIVEAU=30&id=1026&SECTEUR=>