

# Introduction

Lorsque vous vous lancez dans les affaires, vous entrez dans un monde complexe dans lequel la connaissance des outils juridiques est votre précieux allié. Rassurez-vous! Il ne s'agit pas de mémoriser par cœur des textes de loi, mais d'apprendre à manier les outils juridiques de manière pratique et pertinente.

Ces outils sont votre arsenal pour acheter en toute sécurité, vendre en protégeant vos droits, assurer la protection de votre concept et concéder des droits de manière proportionnée. Ils sont essentiels à la fondation d'une entreprise solide, la clé pour gagner la confiance des partenaires et un bouclier contre les litiges longs et coûteux.

Que vous soyez un(e) entrepreneur(euse), un manager ou un(e) étudiant(e), développer la maîtrise de ces outils sera une plus-value indéniable.

Ce guide vous accompagnera tout au long de votre parcours en répondant aux questions suivantes :

## **1 - Les contrats sont vos atouts commerciaux**

Comment préparer et négocier des contrats efficaces ?

Les relations humaines reposent sur des échanges de promesses et de garanties, assurant transparence et sécurité. Le droit les appréhende sous la forme d'obligations juridiques. Outil multifonctionnel, le contrat est central dans tous ces échanges. Aussi, nous décrirons son mode d'emploi, décortiquerons quatre principes directeurs et passerons en revue les points saillants des contrats les plus courants en entreprise.

Enfin, nous donnerons des astuces pour maximiser l'impact d'une clause contractuelle.

## **2 - La protection de votre innovation est votre forteresse**

Comment protéger un concept ?

L'enjeu est de taille. Les investissements doivent être protégés de tiers qui seraient tentés de profiter de votre créativité, votre innovation, votre design ou de vos investissements. Ce chapitre dévoilera comment préparer et anticiper cette protection. La frontière entre inspiration et contrefaçon sera aussi éclaircie et l'importance qu'il y a de conclure des accords de confidentialité sera mise en lumière. Un exemple commenté d'un tel accord, rédigé en anglais, clôturera le chapitre.

## **3 - Les stratégies de distribution pour trouver votre route vers le marché**

Quels sont les modèles de distribution adaptés pour mes produits ou services ?

Faut-il y aller en direct ou passer par un intermédiaire ? Pour mieux comprendre les principales stratégies disponibles sur le marché, ce chapitre passera en revue les modèles suivants : les contrats du commerce électronique (CGV et CGS), le commerce de détail, la vente à domicile, le dépôt de vente, l'agent commercial, la commission affiliation, la concession commerciale, la franchise, la licence de marque, la vente en gros et la distribution sélective. La négociation de clauses clés d'un contrat de distribution sera présentée avant de conclure ce chapitre sur le sujet des données personnelles, un sujet incontournable pour toute entreprise.

## **4 - Le contentieux judiciaire est votre épée et votre bouclier légal**

Vous allez inévitablement rencontrer des situations conflictuelles. Aussi, vous faut-il comprendre et mesurer le risque juridique, qu'il soit pénal, civil ou administratif. Nous appréhenderons la manière de réagir face à une assignation et envisagerons l'action judiciaire lorsque vos droits sont méconnus. Nous répondrons aux questions pratiques : comment choisir un avocat et comment mesurer le risque à l'orée d'un procès ? En cas de difficultés financières de l'entreprise, nous parcourons les

différents régimes de protection possibles. Le contentieux fait partie de la vie des affaires. Autant le prendre en compte le plus tôt possible.

\*\*\*

Ce guide simplifie le droit en offrant des schémas et des exemples concrets pour vous familiariser.



• Ce livre s'appuie sur des mises en situation, signalées par ce pictogramme.

**À noter**

Des points juridiques signalés par un bandeau gris « À noter ».

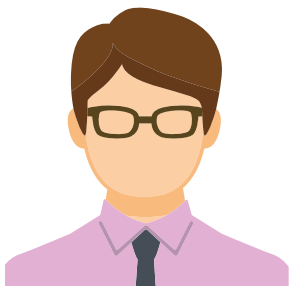
Un astérisque\* indique que le terme est défini dans le glossaire ou, lorsqu'il s'agit d'une clause, qu'elle figure en annexe 2.

Plongez dans le droit des affaires avec confiance, vous êtes entre de bonnes mains!

Ce guide n'aurait jamais vu le jour sans l'aide de Doug, coach juridique et ses deux étudiants : Yasmine et Edmond. Leurs dialogues sont retranscrits selon cette police.



Doug a passé toute sa vie professionnelle comme General Counsel (directeur juridique) dans des multinationales américaines, tout d'abord aux États-Unis, puis en Europe. Généraliste, il a connu de nombreuses crises, des négociations délicates et de nombreuses situations conflictuelles. Concret, pragmatique et direct, il vit désormais en France. Il propose ses services de coach juridique auprès des directions.



Edmond est en master d'une école de commerce prestigieuse. Il se dirige vers l'entrepreneuriat. Curieux, il s'emballe pour ses propres idées sans toujours avoir la maîtrise de soi suffisante pour les défendre face aux objections de son entourage.



Yasmine est en troisième année de cette même école. Elle a passé toute son enfance en Angleterre. Avec son franc-parler, Yasmine compare souvent la complexité de la France à l'aune des pratiques outre-Manche. Elle rêve d'y retourner pour relancer un projet d'e-commerce qui lui tient à cœur.

Aux porteurs de projets qui hésitent entre l'entreprise individuelle ou la société à statuts, qui s'interrogent sur la manière de répartir le capital initial de la société, qui se posent des questions sur la gouvernance et

les moyens de gérer les entrées et les sorties des associés ou dirigeants mandataires, nous les invitons à consulter le tome premier de ce guide<sup>1</sup>.

Destiné à des fins éducatives, cet ouvrage ne se substitue pas à un conseil juridique professionnel. Par ailleurs, le droit est toujours en constante évolution. Malgré toute l'attention portée à son contenu, ce guide ne peut être à jour de cette discipline tant l'étendue des sujets abordés est vaste et l'évolution du droit sur certains points techniques est rapide. Aussi, n'hésitez pas à faire remonter vos commentaires à **Edmond** : ed.123droit@gmail.com. Pour les enseignants qui souhaitent utiliser les images pour leurs propres pédagogies, n'hésitez pas à le contacter.

« L'expérience est le nom que chacun donne à ses erreurs<sup>2</sup>. » Ce second tome vise à partager des connaissances issues de la pratique. Prêts ? Tournons la page pour découvrir le premier chapitre.

---

1. *Sylvestre Dhombres*, Guide juridique de l'entrepreneur rebelle au droit, tome 1 Comment réussir sa création d'entreprise, juin 2023, Éditions GERESO.

2. *Oscar Wilde*, L'Éventail de lady Windermere.