

# Sommaire

Introduction .....	11
<b>Chapitre 1 - Les contrats sont vos atouts commerciaux .....</b>	<b>17</b>
Étape 1 - Le mode d'emploi du contrat .....	19
Comment lire un contrat ?.....	22
Ses points cardinaux .....	32
Étape 2 - Les grands principes du droit des contrats.....	53
En quoi consiste la liberté contractuelle? .....	53
Qu'est-ce qui rend un contrat contraignant? .....	57
Comment la bonne foi influence-t-elle les accords contractuels?.....	62
Qui est affecté par les termes d'un contrat?.....	67
Étape 3 - Le cycle de vie du contrat .....	69
La phase précontractuelle .....	70
Le démarrage du contrat .....	71
Les évolutions contractuelles .....	73
La fin du contrat.....	73
Étape 4 - Des astuces pour réguler d'une clause contractuelle .....	75
L'effet miroir .....	76
Créer une exception à la règle .....	77
Lier un engagement à un autre .....	78
Lier un engagement à une condition .....	79
Qualifier l'engagement de condition essentielle et déterminante.....	80
La clause de revoyure.....	81

L'indivisibilité.....	82
La clause d'imprévision ou de hardship .....	82
La maîtrise du temps .....	83
La clause de retour à meilleure fortune .....	84
La clause de rachat d'une obligation.....	84
L'engagement de s'abstenir de faire quelque chose.....	85
Prévoir la sanction de l'inexécution des obligations au contrat .....	86
« Et » et « Ou »; « Et/Ou » .....	86
Étape 5 - Les pièges de huit contrats courants .....	88
La vente .....	89
Les prestations de service .....	93
Le bail .....	96
L'assurance.....	102
Le contrat international .....	109
La sous-traitance .....	111
La lettre d'intention .....	114
Le contrat de travail .....	118
Étape 6 - Appréhender la négociation contractuelle en dix questions .....	122
Quiz .....	126
Les réponses au Quiz.....	133
<b>Chapitre 2 - La protection de votre innovation est votre forteresse .....</b>	<b>135</b>
Quelles protections pour ses idées ? .....	137
La protection par les droits de propriété intellectuelle (DPI) .....	139
Le brevet.....	146
Le dessin et le modèle (D&M) .....	151
Les droits d'auteur.....	158
La marque.....	164
Où commence la contrefaçon ?.....	174
Comment exploiter son droit de propriété intellectuelle ?.....	184
Comprendre un accord de confidentialité.....	190
Quiz .....	198
Réponses au Quiz .....	204

<b>Chapitre 3 - Les stratégies de distribution pour trouver votre route vers le marché.....</b>	<b>207</b>
Un aperçu des modèles de distribution .....	217
Les contrats du commerce électronique (CGV et CGS) .....	217
Le commerce de détail .....	224
La vente à domicile.....	225
Le dépôt-vente .....	225
L'agent commercial.....	226
La commission affiliation .....	228
La concession commerciale .....	229
La franchise .....	229
La licence de marque .....	231
La vente en gros .....	231
La distribution sélective.....	232
Le contrat de distribution expliqué.....	234
Comprendre la protection des données personnelles sous le RGPD.....	242
Quiz .....	249
Les réponses au Quiz.....	251
 <b>Chapitre 4 - Le contentieux judiciaire est votre épée et votre bouclier légal .....</b>	 <b>253</b>
Quelles sont les différentes expositions juridiques ?.....	256
La responsabilité contractuelle.....	260
La responsabilité extracontractuelle ou la responsabilité civile délictuelle.....	263
La responsabilité pénale .....	270
La sanction administrative .....	273
Les dommages réparables .....	278
Que faire lorsque son entreprise est en difficulté ? .....	281
Comment aborder un procès ?.....	287
Comment réagir à une assignation en justice ? .....	287
Se constituer un dossier pour attaquer .....	290
Comment choisir son avocat ? .....	294

Comment mesurer le risque à l'orée d'un procès et calculer la MESORE? .....	298
Quiz .....	308
Les réponses du Quiz.....	312
Conclusion .....	313
Annexes.....	315
Annexe 1 - Le glossaire .....	315
Annexe 2 - Des exemples de clauses.....	337
Annexe 3 - La boîte à outils contractuels .....	345
A - Le mode d'emploi pour établir un bon de commande (ou devis)..	345
B - Le mode d'emploi pour rédiger une mise en demeure .....	347
C - Les options en cas de manquement contractuel pour la partie lésée.....	348
D - Le mode d'emploi pour rédiger des conditions générales de vente pour des biens (B2B).....	350
E - Quelles sont les spécificités des CGV pour les consommateurs par rapport aux CGV pour les professionnels? .....	355
F - Comment rédiger l'avenant d'un contrat standard? .....	358
G - Quelles sont les obligations juridiques liées à la création d'un site Internet? .....	360
H - Comment établir une autorisation de reproduire le droit à l'image? .....	360
À propos de l'auteur.....	365