

Exercice N°1

Tout.com

Tout.com Sarl
28, rue Mahias
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

CONFIRMATION DE LA COMMANDE

Page	1 / 1
No. de client	80819390
No. de commande	1975039
Date	20/04/2018
Téléphone	XXXXXXXXXX
Fax	XXXXXXXXXX
Transport	
Incoterm	DAP Paris
Date d'expédition	22/04/2018
Envoyé de	Amsterdam
<hr/>	
Votre commande	20/04/2018
Votre référence	LEGAL
TVA client	FRXXXXXXXXXX

Désignation article	No. statistique	Quantité	Prix unitaire	Valeur
Aluminium 400mAh powerbank MO50148507 SPM05014-16-40 / 30019514	6000 90	500 PC	4,30 EUR	2 150,00

Avec les détails suivants :

- 1) Position de marquage TOP
- 2) Technique de marquage Silkscreen printing
- 3) Couleur de marquage black + pms 200

Montant total hors TVA 2 150,00

Conditions de paiement : 30 jours (fin de mois)

- 1 Après avoir pris connaissance du contrat que le représentant du Slip français s'apprête à passer avec l'entreprise Tout.com, spécialisée dans le marquage publicitaire sur les objets, pour personnaliser une nouvelle collection de slips, expliquez en quoi consiste un contrat.
- 2 Si ce contrat est signé, comment va se manifester la rencontre de l'offre et de l'acceptation qui formera le contrat ?
- 3 Relevez les obligations de chacune des parties, en précisant si l'on peut dire qu'il y a « équilibre » d'un contrat en formation « loyal » entre les deux entreprises.
- 4 Dites comment le droit, par l'intermédiaire des contrats, permet aux entreprises de construire et de sécuriser leurs relations.

Exercice N°2

« Le Slip français », le slip qui bouge tous azimuts !

Lancée en 2011 par Guillaume Gibault, cette PME française est parvenue à imposer ses sous-vêtements « made in France », aux noms humoristiques (Intrépide, Redoutable, Vaillant, etc.) avec une croissance insolente et des perspectives florissantes.

Malgré des prix assez élevés, environ trente euros, Le Slip français a trouvé ses clients en surfant sur le « made in France » via les réseaux sociaux et en nouant des collaborations éphémères avec de grands noms de la mode (Agnès b., Princesse tam.tam, etc.) en commercialisant aussi une ligne femme, des tee-shirts, des shorts de bain, des pulls en laine, des marinières, etc.

L'entreprise poursuit aussi des relations contractuelles avec ses fabricants historiques, plusieurs petits fournisseurs et sous-traitants, qui sont rassurés par ces accords leur permettant de poursuivre leur activité dans ce secteur menacé qui souffre tant de la concurrence asiatique.

Le Slip français a aussi conclu un contrat



avec Évian, dans une publicité pour vanter les mérites du savoir-faire français.

En outre, afin d'accélérer son développement et atteindre une stature industrielle, Le Slip français est en cours de négociation avec de futurs partenaires industriels afin d'anticiper l'achat de robots pour parvenir à fabriquer de grandes séries.

Le Slip français et ses partenaires commerciaux ont manifestement de beaux jours devant eux !

- 1 Relevez tous les cas où l'entreprise Le Slip français a noué des relations contractuelles ou est prête à le faire.
- 2 Les accords conclus entre Le Slip français et les industriels sont-ils tous définitifs ? Plus globalement, dites en quoi tous ces contrats permettent de sécuriser les relations de l'entreprise avec ses partenaires professionnels.

Solutions proposées

Exercice N°1

- 1) Le contrat est un accord de volonté entre 2 parties en vue de la réalisation d'obligations réciproques précisément déterminées. C'est un outil juridique qui crée des effets juridiques.
- 2) La société TOUT.COM manifeste son consentement en livrant les produits tandis que l'entreprise LE SLIP FRANÇAIS manifeste son consentement par le paiement du prix.
- 3) La société TOUT.COM s'engage à livrer 500 sous-vêtements marqués conformément aux clauses contractuelles dans un délai imparti (22/04/2018) tandis que Le SLIP FRANÇAIS s'engage à payer le prix (2150€ hors TVA) 30 jours après la livraison.
Les obligations stipulées semblent équilibrées (elles sont réciproques, avec une contrepartie) et déterminées précisément : le contrat respecte le principe de loyauté.
- 4) Le droit par l'intermédiaire des contrats permet aux entreprises de construire et sécuriser leur relation avec leur partenaire en leur apportant une stabilité, en prévoyant l'avenir de la relation et éviter par conséquent les mauvaises surprises.

EXERCICE N°2

- 1) Détermination des contrats
 - Contrat de prestation pour la mise en place d'un site marchand (e-commerce) et référencement sur internet.
 - Contrat de partenariat avec des grandes marques pour la distribution de ses produits.
 - Contrat de vente/fabrication avec fournisseurs historiques et sous-traitants.
 - Contrat de prestation/Marketing/publicitaire.
 - Contrat de vente de robots/machines.
- 2) Les contrats ne sont pas tous définitifs certains sont en cours de pourparlers (période précontractuelle pendant laquelle les parties négocient les termes de leur contrat).

Le droit par l'intermédiaire des contrats permet aux entreprises de construire et sécuriser leur relation avec leur partenaire en leur apportant une stabilité, en prévoyant l'avenir de la relation et éviter par conséquent les mauvaises surprises.

Grâce aux contrats la société LE SLIP FRANÇAIS peut assurer son développement, sa production et la pérennité de son exploitation.