

Exploitation commerciale

3phases :

- P1 : contrats « commerciaux », « partenaire » ante création
- P2 : choix de la structure juridique
- P3 : CGV/CGU / contrat de vente

1 contrats « commerciaux », « partenaire » ante création

Contrat de vente conditionné / contrat de subvention, d'incubateur, pépinière, sponsoring, fournisseur...

- Société en cours de création (il s'agit d'une tolérance dans les 1an avant immatriculation)
- Société en cours d'immatriculation (ds les 3mois d'immatriculation effective)

Points à négocier

- Clauses de sorties
 - o Défaillances des parties (décès, incapacité, faillite...)
 - o Cas de forces majeures
 - o Propriété (transfert)
 - o Lettre d'intention (clause suspensive, clause résolutoire, c'est un engagement !!!
promesse unilatéral à minima)

2 choix de la structure juridique

- Obligation légale
 - o Au moment de la facturation !
 - o Salaire
 - o Activité réglementée
 - o Bail commercial
- Cause de création anticipée
 - o Marche
 - o Client fournisseur

3 CGV/CGU / contrat de vente

Dès que l'on s'adresse à un client – consommateur

BtoB

BtoC

CtoC

BtoBtoC

Chaque cas à gérer différemment.

FEVAD permet le copier coller de conditions générales...

La concurrence est « bonne source d'inspiration » (pas de copier coller car des coquilles volontaires et des fausses redirections)

La charte doit utiliser un vocabulaire business plutôt que du vocabulaire technique (et ça nous permet de l'expliquer au client sans passer par son avocat -_-)