

et tenue à jour par Me Dominique Davodet (Cabinet Fidal, Direction Technique)

PACTA vous propose un ouvrage traité d'une matière complexe, faisant intervenir plusieurs domaines du droit des affaires :

## Cession & Acquisition d'Entreprises et sa traduction Sale & Purchase of Shares and Businesses

(SA / SARI)

Disponible en Français et en Anglais, sur support imprimé

La structure de l'ouvrage suit l'ordre des opérations :

Lettre d'intention

Letter of Intent

Check-list des ventes  
The Seller's Checklist

Promesse de vente

Call Option

Promesse d'achat

Put Option

Protocole de cession  
Share Sale and Purchase Agreement

Contrat de garantie

Warranty Agreement

Les atouts de la version informatique : trois fonctionnalités exclusives facilitent la composition de contrats ou l'exploitation des commentaires.

### ICONE "VARIABLES"

Cette icône indique que l'expert propose une ou plusieurs variables à sa clause standard. Celle que vous choisissez, selon que vous représentez l'acheteur ou le vendeur, viendra automatiquement remplacer celle de vous avez également acquis la version en langue anglaise, le contrat se mettra en forme automatiquement en langue, au fur et à mesure de l'avancement de votre travail en langue française.

| Sectionnement d'une des 2 variables      | Détail de la clause                      |
|--|--|--|--|--|
| 1. Définition de cette clause            |
| Article 1. Prix et modalités de paiement |

### BOUTON "TRANSFERER"

Ce bouton vous permet de transférer vers votre traitement de texte ou votre imprimante le contrat que vous avez composé ou les parties des commentaires qui vous intéressent. Trois choix de format vous sont proposés :

- un transfert en deux colonnes (le français et l'anglais côte-à-côte).
- ne transférer que l'une des deux langues pour réserver une colonne vide à vos annotations.
- une présentation au kilomètre sous le format standard 21 x 29,7 (texte en langue française ou en anglais).

### VISUALISATION BILINGUE

### VISUALISATION MONOLINGUE

Vous pouvez choisir d'afficher les langues française et anglaise côte à côte (si vous avez acquis les deux ouvrages) ou seulement l'une d'entre elles. Vous pourrez constater que la traduction de votre travail a été faite de façon simultanée.



## CESSION DE CONTROLE

## Contrat de garantie

# Contrat de garantie

## Sommaire

1. Introduction	3
2. Préambule - Identification des parties	5
3. Préambule - Exposé des motifs	7
4. Constitution de la société, participations et filiales ; déclarations	9
5. Titres sociaux ; déclarations	11
6. Comptes sociaux ; déclarations	13
7. Gestion jusqu'à la Date de Réalisation ; déclarations	15
8. Résultats ; déclarations	17
9. Actifs en général ; déclarations	19
10. Immeubles et baux ; déclarations	20
11. Propriété intellectuelle et industrielle ; déclarations	22
12. Matériel, installations et équipements ; déclarations	24
13. Stocks et encours ; déclarations	25
14. Créances ; déclarations	26
15. Contrats et engagements en général ; déclarations	27
16. Carnet de commandes et offres en cours ; déclarations	30
17. Personnel ; déclarations	32
18. Responsabilité du fait des produits ; déclarations	34
19. Responsabilité pénale ; déclarations	35
20. Respect des réglementations en vigueur ; déclarations	36
21. Respect des réglementations fiscales et douanières ; déclarations	37



# Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

## Contrats de Distribution

Commentaires, Formules et Listes de Contrôle

Maintenant également en 6 volumes

- I - Agence commerciale - Commercial Agency
- II - Commission à la vente - Commission Agency
- III - Achat exclusif - Exclusive Purchase
- IV - Distribution sélective - Selective Distribution
- V - Concession exclusive - Exclusive Deeds
- VI - Franchise - Franchise Agreement



En 1 ou 6 Volumes  
Français et/ou Anglais

Vous choisissez

L'ouvrage "Contrats de Distribution" est maintenant disponible en 6 volumes. Vous choisissez le ou les volumes qui vous intéressent puis la version, soit Française, soit Anglaise, ou la double version Français-Anglais.

# Contrats de Distribution

agence commerciale  
commission à la vente  
achat exclusif  
distribution sélective  
concession exclusive  
franchise

... sur supports papier, CD  
en français et

**PACTA**

Les textes ont été rédigés, conformément à la structure habituelle de PACTA, par Didier FERRIER, Professeur à l'université de

Il s'agit d'un domaine de plus en plus sensible du droit des affaires. Les intérêts de protection de la concurrence, de protection des consommateurs mais aussi de protection sociale exigent une grande vigilance dans la négociation, la rédaction et la mise en œuvre de ces contrats.

Pour faciliter la tâche des contractants et de leurs conseils, PACTA a regroupé dans cet ouvrage les contrats de base liés fournisseurs et distributeurs au sens large du terme.

Chaque contrat est précédé d'un commentaire introduit et d'une liste de contrôles. Les formules proposées sont accompagnées de commentaires. De nombreuses variables de clauses permettent au rédacteur d'adapter l'élaboration du contrat aux intérêts de la partie qu'il représente.

Les Supports  
L'ouvrage est proposé sur support papier, sur CD-Rom ou via Internet.

Les versions informatiques permettent à l'utilisateur de visionner les textes à volonté et de composer des projets de contrats et autres documents (complets rendus par exemple) par simple sélection des clauses proposées, de leurs variables et commentaires.

Les textes sont disponibles en langues française et anglaise.

**La Traduction Simultanée :**  
**Une exclusivité PACTA**  
En plus, grâce aux logiciels informatiques français et anglais, vous pouvez, d'un simple clic sur le bouton "Traduire", obtenir la traduction du contrat que vous avez composé. Vous transférez ensuite l'original et sa traduction sous votre traitement de texte pour personnalisation.

**L'Expert**  
Les textes ont été rédigés, conformément à la structure habituelle de PACTA, par Didier FERRIER, Professeur à l'université de

**La Traduction Simultanée : Démonstration**  
Sélectionnez un contrat et la partie qui vous intéresse...

**Le Contenu**  
Il s'agit d'un domaine de plus en plus sensible du droit des affaires. Les intérêts de protection de la concurrence, de protection des consommateurs mais aussi de protection sociale exigent une grande vigilance dans la négociation, la rédaction et la mise en œuvre de ces contrats.

Pour faciliter la tâche des contractants et de leurs conseils, PACTA a regroupé dans cet ouvrage les contrats de base liés fournisseurs et distributeurs au sens large du terme.

Chaque contrat est précédé d'un commentaire introduit et d'une liste de contrôles. Les formules proposées sont accompagnées de commentaires. De nombreuses variables de clauses permettent au rédacteur d'adapter l'élaboration du contrat aux intérêts de la partie qu'il représente.

Les Supports  
L'ouvrage est proposé sur support papier, sur CD-Rom ou via Internet.

Les versions informatiques permettent à l'utilisateur de visionner les textes à volonté et de composer des projets de contrats et autres documents (complets rendus par exemple) par simple sélection des clauses proposées, de leurs variables et commentaires.

Les textes sont disponibles en langues française et anglaise.

**La Traduction Simultanée :**  
**Une exclusivité PACTA**  
En plus, grâce aux logiciels informatiques français et anglais, vous pouvez, d'un simple clic sur le bouton "Traduire", obtenir la traduction du contrat que vous avez composé. Vous transférez ensuite l'original et sa traduction sous votre traitement de texte pour personnalisation.

Agence commerciale  
Commercial Agency

Commission à la vente  
Commission Agency

Achat exclusif  
Exclusive Purchase

Distribution sélective  
Selective Distribution

Concession exclusive  
Exclusive Deeds

Franchise  
Franchise Agreement

Contrats de Distribution  
Commentaires, Formules et Listes de Contrôle

Distribution Agreements  
Comments, Models, Checklist

Disponibles en Français et en Anglais sur supports papier, CD-Rom et Internet



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

**Lettre d'intention**  
 Letter of Intent  
**Check-list des vendeurs**  
 The Sellers' Checklist  
**Promesse de vente**  
 Call Option  
**Promesse d'achat**  
 Put Option  
**Protocole de cession**  
 Share Sale and Purchase Agreement  
**Contrat de garantie**  
 Warranty Agreement

**Cession & Acquisition d'Entreprises**  
**Sale & Purchase of Shares and Businesses**  
 Disponibles en français et en anglais, sur supports papier et internet

*Cession et acquisition d'entreprises*

**CESSION DE CONTRÔLE** Commentaires généraux

**Commentaires généraux**

- 1. Cession de contrôle ..... 3
- 2. Aspects fiscaux ..... 7
  - Imposition des plus-values ..... 7
  - Droits d'enregistrement ..... 10
- 3. Techniques de reprise ..... 12
  - Optimisation fiscale ..... 12
  - Rachat par une personne physique ..... 13
  - Rachat par un holding ..... 15
  - Fondos de financement intermédiaires ..... 20
- 4. Diagnostic et évaluation de la société cédée ..... 23
  - Objectif et démarche ..... 23
  - Prise de connaissance de l'entreprise ..... 25
  - Diagnostic comptable et financier ..... 27
  - Recensement des risques ..... 30
  - Diagnostic commercial ("couplés produits-marchés") ..... 34
  - Diagnostic industriel ("complémentarité de l'outil ind.") ..... 36
  - Diagnostic de l'organisation et du potentiel humain ..... 41
  - Examen ou élaboration des prévisions ..... 44
  - Évaluation finale ..... 45
- 5. Autorisations administratives ..... 50
- 6. Droit ..... 50
- 7. Déclaration ..... 50

**CESSION ET ACQUISITION D'ENTREPRISES (sociétés non cotées)**

- 1. PREFACE
- 2. COMMENTAIRES GÉNÉRAUX
- 3. BIBLIOGRAPHIE
- 4. TEXTES ET JURISPRUDENCE
- 5. LETTRE D'INTENTION
- 6. CHECK-LIST DE L'ACHETEUR
- 7. CHECK-LIST DES VENDEURS
- 8. PROMESSE DE VENTE D'ACTION
- 9. PROMESSE D'ACHAT D'ACTION
- 10. PROTOCOLE DE CESSION D'ACTION
- 11. FORMALITES
- 12. CHECK-LIST DE L'ACHETEUR
- 13. CHECK-LIST DES VENDEURS
- 14. PROMESSE DE VENTE DE PARTS SOCIALES
- 15. PROMESSE D'ACHAT DE PARTS SOCIALES
- 16. PROTOCOLE DE CESSION DE PARTS SOCIALES
- 17. FORMALITES
- 18. CONTRAT DE GARANTIE
- 19. AUTRES DOCUMENTS ACCESSOIRES
- 20. NOTES PERSONNELLES

**Autres documents accessoires**

- 1. Mandats
- 2. Billet à ordre
- 3. Cauterement
- 4. Garantie à première demande
- 5. Arrêtement d'actions
- 6. Arrêtement de parts
- 7. Endossement de parts
- 8. Endossement de parts
- 9. Engagement de
- 10. Engagement de



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente





- I - Agence commerciale - Commercial Agency

- II - Commission à la vente - Commission Agency

- III - Achat exclusif - Exclusive Purchase

- IV - Distribution sélective - Selective Distribution

- V - Concession exclusive - Exclusive Distribution

- VI - Franchise - Franchise Agreement

#### Contrats de distribution

Un Fournisseur peut confier la distribution de produits à un représentant dans le cadre d'un contrat d'Agence commerciale ou de Commission à la vente. Il peut aussi établir une relation privilégiée avec un revendeur par un contrat d'Achat exclusif, de Distribution sélective, de Concession exclusive ou de Franchise. PACTA vous propose chacun de ces six modèles de contrats et leur traduction en langue anglaise.

#### Agence commerciale

Un représentant peut être appelé à intervenir comme mandataire au nom et pour le compte du fournisseur. Le contrat prend alors généralement la forme de l'Agence Commerciale. Le fournisseur maîtrise totalement la vente et noue, par l'intermédiaire de l'agent, une relation directe avec le revendeur ou le client final qui devient son client. L'agent bénéficie de dispositions protectrices durant l'exécution du contrat et à son extinction.

#### Commission à la vente

Un représentant peut être appelé à intervenir comme commissionnaire. Il agit alors en son nom mais pour le compte du fournisseur-commettant. Les relations entre le commettant et le commissionnaire sont généralement ignorées des clients finals. Le commissionnaire est considéré comme un commerçant vendeur des produits du commettant. Le commettant maîtrise les conditions de la vente mais n'établit pas de relation avec le client final qui demeure le client du commissionnaire.

#### Achat exclusif

Une relation suivie entre un fournisseur et un distributeur peut être organisée par la formule du contrat d'achat exclusif : le revendeur prend l'engagement d'acquiescer uniquement ou presque exclusivement les produits du fournisseur à l'exclusion de produits concurrents. Le fournisseur lui apporte en retour certains avantages économiques dont ne bénéficient pas les acheteurs non exclusifs. Le contrat fixe les conditions dans lesquelles s'établiront les achats-ventes ultérieurs. Une telle formule permet au fournisseur d'établir un courant d'affaires assurant une sécurité de débouchés pour ses produits.

#### Distribution sélective

Un fournisseur peut maîtriser les conditions de revente de produits (service après-vente, garantie, conseil, etc.) grâce à la distribution sélective, afin que soient préservées leur qualité et leur notoriété. Le fournisseur sélectionne les revendeurs qui lui paraissent aptes à commercialiser ses produits, l'aptitude étant appréciée à partir de critères objectifs de nature qualitative (compétence, installation, etc.) parfois aussi quantitative (nombre limité de distributeurs en raison du potentiel de chalandise ou des capacités de production), tout distributeur ne satisfaisant pas ces critères n'étant pas fourni. Le revendeur sélectionné s'engage en retour à respecter les exigences qualitatives de commercialisation des produits fixées par le fournisseur.

#### Concession exclusive

Un fournisseur-concédant peut confier à un distributeur-concessionnaire un territoire où aucun autre distributeur ne sera fourni. En retour le concessionnaire s'engage non seulement à respecter les exigences qualitatives de commercialisation des produits fixées par le fournisseur mais encore à ne commercialiser que les produits du fournisseur ou, tout au moins, à commercialiser des quantités déterminées de ces produits.

#### Franchise

Un distributeur ou un fournisseur qui a un savoir-faire dans la commercialisation de produits peut proposer à des distributeurs de répéter ce savoir-faire en commercialisant les mêmes produits dans les mêmes conditions et sous la même marque, pour connaître la même réussite commerciale que lui, selon la formule du contrat de franchise.

#### Distribution Agreements

A Supplier may entrust the distribution of its products to an Agent in the context of a Commercial Agency or Commission Agency Agreement. It may also set up a preferential relationship with a Reseller by means of an Exclusive Purchasing Agreement, a Selective Distribution Agreement, an Exclusive Distribution Agreement or a Franchise Agreement. PACTA offers templates for each of these six contracts and their translation into English.

#### Commercial Agency

A representative may be required to intervene as Agent for and on behalf of a Supplier. The contract then usually takes the form of a Commercial Agency Agreement. The Supplier has total control over sales and establishes, by means of the Agent, direct relations with resellers or the end client, which becomes its client. The Agent benefits from protective provisions during the course of the contract execution and on termination.

#### Commission Agency

A representative may be required to intervene as a Commission Agent. It shall then act in its own name but on behalf of the Supplier-Principal. The relations between the Principal and the Commission Agent are usually unknown by the end clients. The Commission Agent is deemed to be a trader selling the Principal's products. The Principal controls the sales terms, but does not establish any relations with the end client who remains the Commission Agent's client.

#### Exclusive Purchase

Managing the relationship between a Supplier and a Distributor may be effected by the formula of an Exclusive Purchasing Agreement: the reseller undertakes to purchase solely, or almost exclusively the products from the Supplier to the exclusion of competing products. In return, the Supplier provides certain economic advantages that non-exclusive purchasers do not have. The contract sets the terms under which further sales-purchases shall take place. This kind of arrangement allows a Supplier to set up a stream of business that ensures an outlet for its products.

#### Selective Distribution

A Supplier may control the terms of resale for its products (after sales services, warranty, consulting, etc.) thanks to Selective Distribution, so that their quality and reputation is preserved. The Supplier selects the resellers that seem to it to be suitable to market its products, that suitability being assessed based on objective criteria (skills, facilities, etc.) and sometimes quantitative criteria also (limited number of distributors because of catchment areas or production capacities), and any distributor that does not meet those criteria will not be supplied. The selected reseller must undertake in return to comply with the quality demands for the sale of the products that are set by the Supplier.

#### Exclusive Distribution

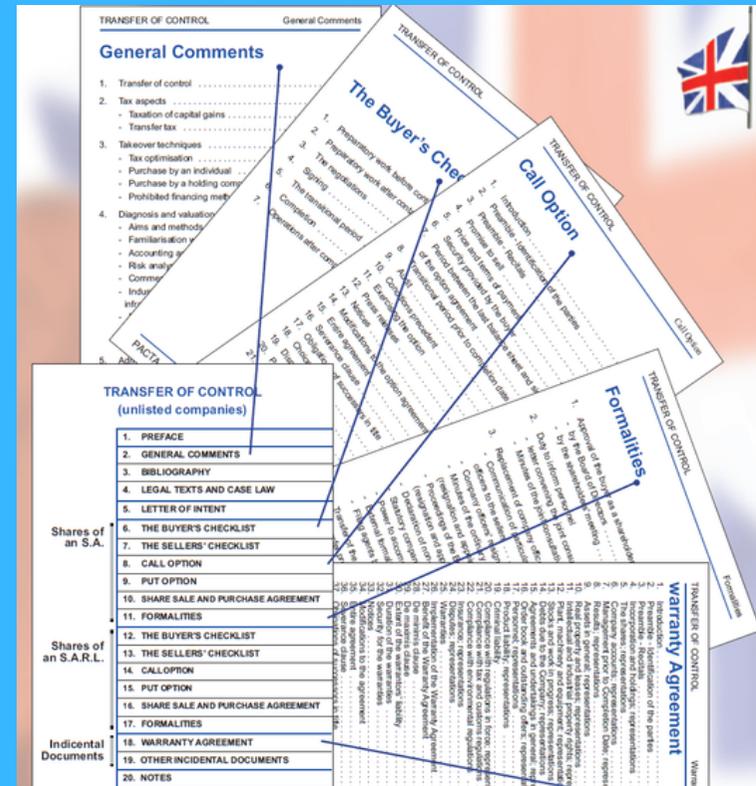
A Supplier-Principal may entrust a Distributor-Concessionaire with a territory where no other distributor shall be supplied. In return the Concessionaire undertakes not only to comply with the quality requirements for marketing the products set by the Supplier but also to market the Supplier's products only, or at the least, to market set quantities of those products.

#### Franchise

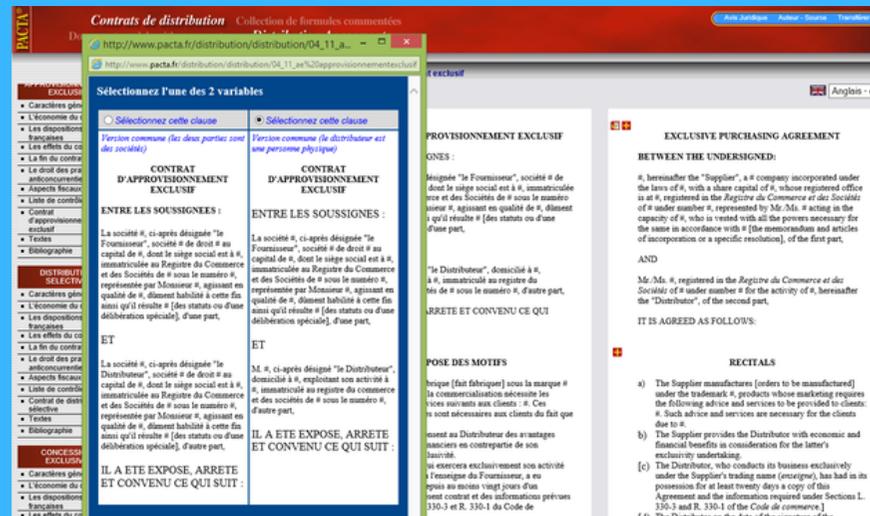
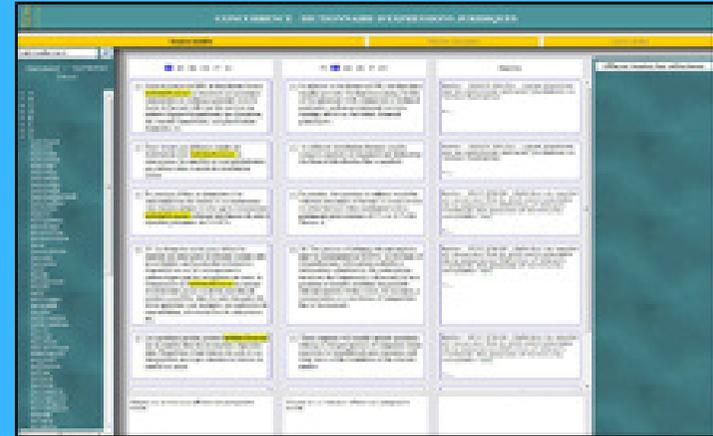
A Distributor or a Supplier who has know-how in the marketing of products may propose to Distributors that they apply that know-how by marketing the same products under the same terms and using the same brand, to experience the same marketing success as they do, in accordance with a Franchise Agreement.



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

The screenshot displays the Pacta legal database interface, which is a bilingual platform for legal documents. It features a top navigation bar with the Pacta logo and the text 'Collection de formules commentées' (Collection of annotated formulas). The main content area is divided into several sections:

- Contrats de distribution** (Distribution Agreements): This section includes a sidebar with a tree view of categories such as 'Caractères généraux', 'L'économie du contrat', 'Les dispositions légales', 'Les effets du contrat', 'La fin du contrat', 'Le droit des pratiques anticoncurrentielles', 'Aspects fiscaux', 'Lieu de contrôle', 'Contrat d'approvisionnement exclusif', 'Textes', and 'Bibliographie'. The main text area shows a 'Contrat d'approvisionnement exclusif' (Exclusive Supply Contract) dated 31-03-2014, with a table of contents listing 39 items from 'Identification des parties' to 'Signatures et liste des annexes'.
- Cession et acquisition d'entreprises** (Sale and Purchase of Shares and Businesses): This section includes a sidebar with categories like 'SA', 'COMMENTAIRES GÉNÉRAUX', 'Cession de contrôle', 'Aspects fiscaux', 'Techniques de reprise', 'Diagnostic et évaluation', 'Autorisations administratives', 'Documents à établir', 'Déroulement des opérations', 'CHECK-LIST DE L'ACHETEUR', 'CHECK-LIST DES VENDEURS', 'CONTRATS COMMENTÉS', 'FORMALITÉS', 'DOCUMENTS ACCESSOIRES', 'Contrat de garantie', 'Autres documents accessoires', 'TEXTES', 'BIBLIOGRAPHIE', and 'JURISPRUDENCE'. The main text area shows a 'Cession de contrôle' (Control Transfer) dated 01-04-2013, with a table of contents listing 'Au sein des sociétés anonymes', 'Assemblée générale extraordinaire', 'Assemblée générale ordinaire', 'Au sein des sociétés par actions simplifiées', and 'Autres valeurs mobilières'.

The interface also includes a search bar, a language selector (French - fr), and a 'Mode d'emploi' (Help) button. The overall design is professional and user-friendly, with a clear hierarchy of information.



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

A jour au 31-03-2014

Le fournisseur Le distributeur

**APPROVISIONNEMENT EXCLUSIF**

- Caractères généraux
- L'économie du contrat
- Les dispositions légales françaises
- Les effets du contrat
- La fin du contrat
- Le droit des pratiques anticoncurrentielles
- Aspects fiscaux
- Liste de contrôle
- Contrat d'approvisionnement exclusif
- Textes
- Bibliographie

**DISTRIBUTION SELECTIVE**

- Caractères généraux
- L'économie du contrat
- Les dispositions légales françaises
- Les effets du contrat
- La fin du contrat
- Le droit des pratiques anticoncurrentielles
- Aspects fiscaux
- Liste de contrôle
- Contrat de distribution sélective
- Textes
- Bibliographie

**CONCESSION EXCLUSIVE**

- Caractères généraux
- L'économie du contrat
- Les dispositions légales françaises
- Les effets du contrat
- La fin du contrat
- Le droit des pratiques anticoncurrentielles
- Aspects fiscaux
- Liste de contrôle
- Contrat de concession exclusive
- Textes

1. Identification des parties  
2. Exposé des motifs  
3. Opération juridique  
4. Modification de l'assortiment  
5. Relations juridiques entre  
6. Commandes du distributeur  
7. Livraison par le fournisseur  
8. Obligation d'achat du distributeur  
9. Obligation de fourniture  
10. Prix des produits  
11. Paiement  
12. Monnaie de paiement  
13. Réserve de propriété  
14. Conditions de vente au détail  
15. Prévisions de ventes  
16. Informations  
17. Commercialisation  
18. Assistance technique  
19. Service après-vente  
20. Stocks  
21. Présentation des produits  
22. Droits de propriété intellectuelle  
23. Prêt de matériel  
24. Avantage financier  
25. Confidentialité  
26. Non-concurrence  
27. Cession et transmission du contrat  
28. Durée  
29. Résiliation  
30. Effets de la fin du contrat  
31. Limitation de responsabilité  
32. Sanctions  
33. Notifications  
34. Modification du contrat  
35. Annulation d'une clause  
36. Droit applicable  
37. Interprétation du contrat  
38. Règlement de litiges  
39. Signatures et liste des annexes

Cession de contrôle

Tout effacer Tout sélectionner

Français - fr Anglais - en

**CESSION DE CONTROLE**

La prise de contrôle d'une société implique l'acquisition d'un nombre de parts sociales ou d'actions suffisant pour conférer à l'acquéreur la majorité des droits de vote dans les assemblées d'associés (S.A.R.L.) ou d'actionnaires (S.A. ou S.A.S.), dont les règles diffèrent.

**TRANSFER OF CONTROL**

A company takeover requires the acquisition of a sufficient number of shares to confer a majority of the voting rights in partner meetings (S.A.R.L.) or shareholder meetings (S.A. and S.A.S.), whose rules differ.

**AU SEIN DES SOCIÉTÉS ANONYMES**

**WITHIN PUBLIC COMPANIES**

Dans les sociétés anonymes, la prise de contrôle est définie comme l'acquisition d'un nombre de parts sociales ou d'actions suffisant pour conférer à l'acquéreur la majorité des droits de vote dans les assemblées d'associés (S.A.R.L.) ou d'actionnaires (S.A. ou S.A.S.), dont les règles diffèrent.

LES BUTS DES NATIONS UNIES

Tout effacer Tout sélectionner

Arabe - ar

**Article 2**

The Organization and its Members, in pursuit of the Purposes stated in Article 1, shall act in accordance with the following Principles.

1. The Organization is based on the principle of the sovereign equality of all its Members.

2. All Members, in order to ensure to all of them the rights and benefits resulting from membership, shall fulfill in good faith the obligations assumed by them in accordance with the present Charter.

3. All Members shall settle their international disputes by peaceful means in such a manner that international peace and security, and justice, are not endangered.

4. All Members shall refrain in their international relations from the threat or use of force against the territorial integrity or political independence of any state, or in any other manner inconsistent with the Purposes of the United Nations.

**المادة 2**

تعمل الهيئة وأعضاؤها في سعيها وراء المقاصد المذكورة في المادة الأولى وفقاً للمبادئ الآتية:

1. تقوم الهيئة على مبدأ المساواة في السيادة بين جميع أعضائها.

2. لكي يكفل أعضاء الهيئة لأنفسهم جميعاً الحقوق والمزايا المترتبة على صفة العضوية يقومون في حسن نية بالالتزامات التي أخذوها على أنفسهم بهذا الميثاق.

3. يفض جميع أعضاء الهيئة منازعاتهم الدولية بالوسائل السلمية على وجه لا يجعل السلم والأمن والعدل الدولي عرضة للخطر.

4. يمتنع أعضاء الهيئة جميعاً في علاقاتهم الدولية عن التهديد باستعمال القوة أو استخدامها ضد سلامة الأراضي أو الاستقلال السياسي لأي دولة أو على أي وجه آخر لا يتفق ومقاصد الأمم المتحدة..



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

CESSION DE CONTROLE Textes et jurisprudence

---

## Textes et jurisprudence

### Sommaire

1. Textes .....
2. Jurisprudence .....

- Nature de la cession de contrôle.....
- Techniques de reprise .....
- Prix .....
- Promesses d'achat et de vente .....
- Vente de droits sociaux .....
- Opposabilité des cessions de parts .....
- Conventions de vote .....
- Garanties en matière de cession d'actifs .....
- Clause de non-concurrence .....
- Responsabilité du rédacteur d'actes .....

Les atouts de la version informatique : trois fonctionnalités exclusives facilitent la composition des contrats ou l'exploitation des commentaires.



ICONE "VARIABLES"

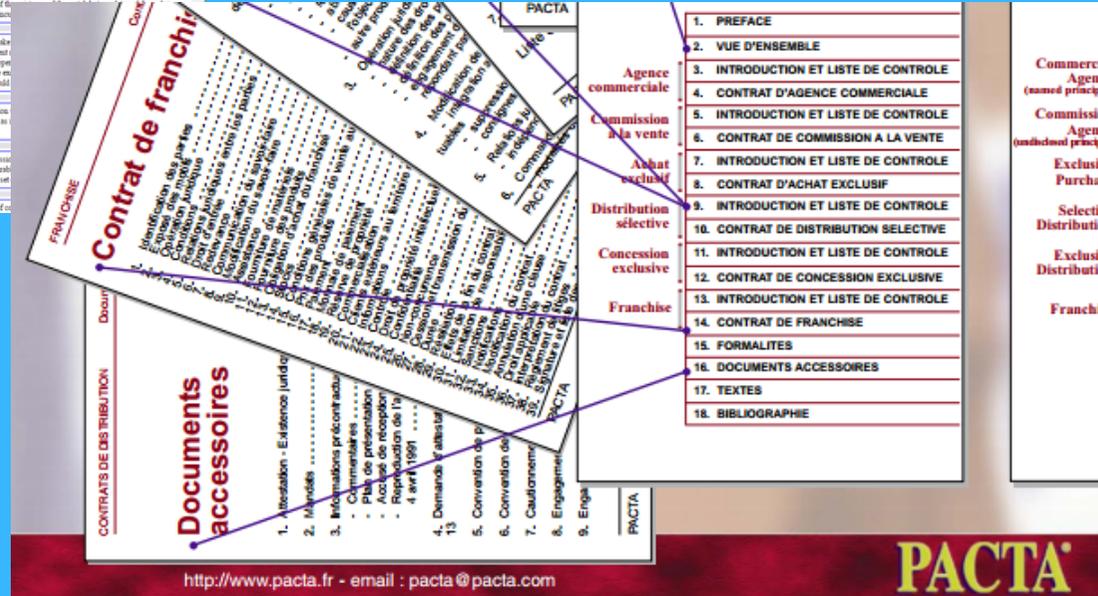
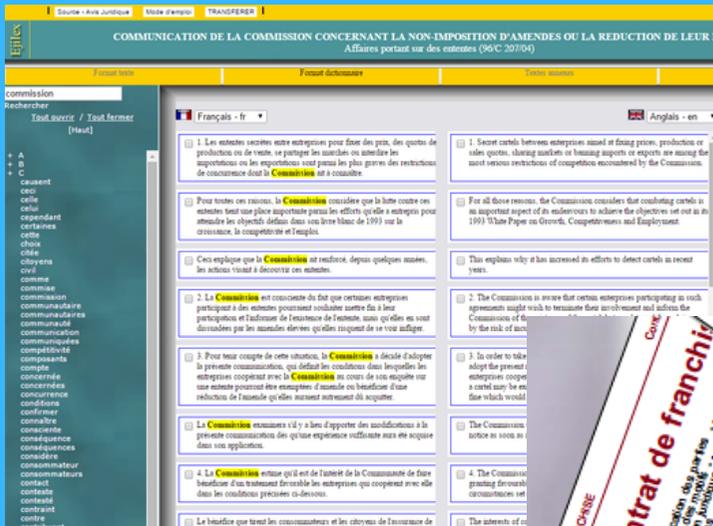
Cette icône indique que l'expert propose une ou plusieurs variables à sa clause standard. Celle que vous sélectionnez, selon que vous représentez l'acheteur ou le vendeur, viendra automatiquement remplacer celle de l'expert. Si vous avez également acquis la version en langue anglaise, le contrat se mettra en forme automatiquement dans cette langue, au fur et à mesure de l'avancement de votre travail en langue française.

Sélectionnez l'une des 5 variables

1 - Sélectionnez cette clause	2 - Sélectionnez cette clause	3 - Sélectionnez cette clause	4 - Sélectionnez cette clause	5 - Sélectionnez cette clause
<p>2-Proposition initiale des vendeurs (paiement comptant)</p> <p>Article 2 - Prix et modalités de paiement</p> <p>Si la présente promesse est levée, les Actions seront cédées moyennant un prix global de # € , soit un prix de # € par action.</p> <p>A la Date de Réalisation, si elle a lieu, le Bénéficiaire remettra aux Promettants des chèques certifiés représentant le paiement du prix de cession des Actions, à savoir :</p> <p>à l'ordre de M. #, un chèque de # €.</p>	<p>3-Proposition initiale de l'acheteur (indépendant sur les résultats futurs ; décaissement tranché par voie d'arbitrage)</p> <p>Article 2 - Prix et modalités de paiement</p> <p>a) Le prix de cession des Actions, si la présente promesse est levée, comprendra un montant fixe et un montant qui sera déterminé en fonction des résultats futurs.</p> <p>b) Le montant fixe sera de # € et sera payable par remise de chèques aux Promettants à la Date de Réalisation, si elle a lieu, selon les modalités suivantes :</p>	<p>4-Contre-proposition des vendeurs (paiement à terme en plusieurs versements sous forme de billets à ordre)</p> <p>Article 2 - Prix et modalités de paiement</p> <p>Si la présente promesse est levée, les Actions seront cédées moyennant un prix global de # € , soit un prix de # € par action.</p> <p>Le Bénéficiaire s'engage à payer le prix de vente des Actions aux Promettants par remise à la Date de Réalisation, si elle a lieu, de chèques certifiés tirés sur la banque # et de billets à ordre libellés à</p>	<p>3-Contre-proposition de l'acheteur (paiement à terme en plusieurs versements)</p> <p>Article 2 - Prix et modalités de paiement</p> <p>Si la présente promesse est levée, les Actions seront cédées moyennant un prix global de # € , soit un prix de # € par action.</p> <p>Le bénéficiaire s'engage à payer le prix de vente des Actions aux Promettants par remise à la Date de Réalisation, si elle a lieu, de chèques certifiés tirés sur la banque #, libellés à l'ordre des Promettants selon les modalités suivantes :</p>	<p>6-Contre-proposition des vendeurs (indépendant sur les chiffres d'affaires futurs ; décaissement tranché par voie d'arbitrage)</p> <p>Article 2 - Prix et modalités de paiement</p> <p>a) Le prix de cession des Actions, si la présente promesse est levée, comprendra un montant fixe et un montant qui sera déterminé en fonction des chiffres d'affaires futurs.</p> <p>b) Le montant fixe sera de # € et sera payable par remise de chèques aux Promettants à la Date de Réalisation, si elle a lieu, selon les modalités suivantes :</p>



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente

The screenshot displays the Pacta software interface. At the top, there are language selection dropdowns for 'french - fr' and 'english - en'. Below this, a list of clauses is shown in a grid format, with the word 'fusion' highlighted in yellow in the French text. The main content area is titled 'formules commentées' and 'Shares and Businesses'. It shows a 'Letter of intent' document in English. On the right, a modal window titled 'Sélectionnez l'une des 2 variables' (Select one of the 2 variables) is open. It contains two radio buttons: 'Sélectionnez cette clause' (selected) and 'Sélectionnez cette clause'. Below the radio buttons are two options: '2-Joint version (fixed amount)' and '3-Joint version (amount per day in breach)'. The '2-Joint version' option is highlighted with a red box. Below these options, the text of the '9 - Liquidated Damages' clause is displayed in both French and English. The English text reads: 'In the event that either Party to this Letter of Intent should commit a breach of any of the above undertakings, formal notice is to be made to the Party at fault by registered letter with proof of delivery. Should such notice not be productive within a period of # days from the date indicated on the proof of delivery, the Party at fault shall pay to the other Party the sum of # € as damages.'



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires  
ne sont plus disponibles à la vente

A jour au 31-03-2014

Le mandant | L'agent commercial

Contrat d'agence commerciale

Français - fr

**CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE**

ENTRE LES SOUSSIGNEES:

La société #, ci-après dénommée "le Mandant", société # de droit # au dont le siège social est à #, immatriculée au Registre du Commerce et # sous le numéro #, représentée par Monsieur #, agissant en qualité de habilité à cette fin ainsi qu'il résulte # [des statuts ou d'une délibération part,

et

La société #, ci-après dénommée "l'Agent commercial", société # de de #, dont le siège social est à #, immatriculée au Registre du Commer Sociétés de # sous le numéro # ainsi qu'au Registre Spécial des Agents auprès du Greffe du Tribunal de # [qui s'engage à communiquer au M délai de # son numéro d'immatriculation], représentée par Monsieur #, qualité de #, dûment habilité à cette fin ainsi qu'il résulte # [des statuts délibération spéciale], d'autre part,

Affichage en une seule langue

- 1. Identification des parties
- 2. Exposé des motifs
- 3. Opération juridique
- 4. Modification de l'assortiment
- 5. Mission de l'agent
- 6. Quota de ventes
- 7. Prévisions de ventes
- 8. Informations
- 9. Commercialisation
- 10. Assistance technique
- 11. Service après-vente
- 12. Stock de produits et pièces de rechange
- 13. Réclamations des clients
- 14. Paiement par les clients
- 15. Rémunération
- 16. Paiement de la commission
- 17. Droits de propriété intellectuelle
- 18. Sous-agents
- 19. Confidentialité
- 20. Non-concurrence

## CONTRATS DE DISTRIBUTION

1.	PREFACE
2.	VUE D'ENSEMBLE
3.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
4.	CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE
5.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
6.	CONTRAT DE COMMISSION A LA VENTE
7.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
8.	CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT EXCLUSIF
9.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
10.	CONTRAT DE DISTRIBUTION SELECTIVE
11.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
12.	CONTRAT DE CONCESSION EXCLUSIVE
13.	INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
14.	CONTRAT DE FRANCHISE
15.	FORMALITES
16.	DOCUMENTS ACCESSOIRES
17.	TEXTES
18.	BIBLIOGRAPHIE



Les ouvrages Pacta en Droit des affaires ne sont plus disponibles à la vente