MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE

ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE DE FORMATION

DROIT COMMERCIAL

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

CODE : 71 33 01 U 32 D1
CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 703
DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 08 juillet 1999,
sur avis conforme de la Commission de concertation

DROIT COMMERCIAL

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

1. FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité de formation doit :

- concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire ;
- répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

L'unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- d'acquérir des connaissances générales en droit commercial ;
- d'analyser et de résoudre des problèmes juridiques relatifs à la gestion commerciale des entreprises en tenant compte des formalités spécifiques en ce domaine ;
- d'actualiser et de vérifier ses connaissances par la consultation et le tri d'informations juridiques ;
- de porter un regard critique sur les fondements de la législation commerciale, sur les pratiques en vigueur ;
- de se référer au droit civil dans la prévention et la résolution de conflits relevant du droit commercial.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

2.1. Capacités

Face à des problèmes juridiques simples, concernant les personnes, les biens, les contrats et les obligations :

- analyser et abstraire la situation juridique correspondante par le recours aux règles de droit civil la régissant et en utilisant le vocabulaire adéquat ;
- les résoudre par l'application des notions de droit civil qui les régissent ;
- prévenir les litiges qui y sont relatifs ;
- structurer et justifier la démarche juridique mise en œuvre.

2.2. Titre pouvant en tenir lieu

Attestation de réussite de l'unité de formation : **«DROIT CIVIL»** de l'enseignement supérieur économique de type court.

3. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE DE FORMATION

3.1. Dénomination du cours	Classement	Code U	Nombre de périodes
Droit commercial et droit des affaires	CT	B	40
3.2. Part d'autonomie		P	10
Total des périodes			50

4. PROGRAMME

Face à des situations illustrant les diverses opérations commerciales courantes mettant en jeu des problématiques relevant du champ d'application du droit commercial, leur mode de traitement et tout en disposant des textes législatifs ou réglementaires y afférents,

l'étudiant sera capable :

- d'acquérir les concepts de base, les notions essentielles relevant du droit commercial tels que :
  - notions de commerçant et « d'acte de commerce » applicables à des situations commerciales concrètes ;
  - identification des démarches légales requises pour l'exercice d'un commerce, y compris les formalités des entreprises commerciales ;
  - caractéristiques et compétences des différentes juridictions relevant du droit commercial ;
  - caractéristiques du fond de commerce ;
  - caractéristiques des principaux contrats commerciaux tels que les contrats de vente, de bail commercial, de transport, de commission, de courtage, de leasing, de franchising, de factoring,... ainsi que les droits et obligations des parties en présence ;
  - cadre juridique de la propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles) ;
  - procédures spécifiques d'une faillite y compris les devoirs et obligations ;
  - rôle, conditions, procédure et effets du concordat judiciaire ;
  - actes constitutifs de banqueroute simple et de banqueroute frauduleuse ;
  - …

- de mettre en relation la problématique de gestion et de relation des entreprises avec les éléments significatifs du droit commercial et les procédures judiciaires éventuellement à envisager au travers des activités suivantes :
  - déterminer, pour un ensemble de cas courants et sur base des documents ad hoc, les éléments relevant d'une situation commerciale litigieuse, tels que :
    - les parties en présence ;
    - la juridiction compétente et le mode de preuve le plus approprié ;
    - les éléments déterminants du contrat commercial concerné ;
  - choisir et adapter le contrat appelé à régir une situation commerciale donnée ;
  - compléter adéquatement les documents commerciaux dont la forme et le fond sont régis par la loi (lettre de change, billet à ordre, chèque, ...) ;
  - décrire le cadre juridique des crédits à la consommation et autres crédits bancaires ;
  - choisir la sûreté de créances adaptée à la situation concrète proposée ;
  - décrire le parcours judiciaire d'un litige concret ;

- de se constituer une documentation actualisée utilisable dans la vie professionnelle et axée sur l'analyse de cas courants régis par le droit commercial ainsi que sur l'évolution du droit en matière de pratiques commerciales dans le cadre du droit européen (y compris les instances de recours).

5. CAPACITES TERMINALES

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant devra prouver qu'il est capable,

en disposant des textes législatifs réglementaires :

- d'analyser et d'expliquer une situation juridique dérivant de rapports commerciaux ;
- d'analyser, de prévenir et de résoudre des problèmes juridiques dérivant de relations commerciales par l'application des dispositions légales ad hoc, en ayant éventuellement recours aux principes du droit commun.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte :

- de la pertinence des choix ;
- de la logique de l'argumentation ;
- de la précision des justifications ;
- de la capacité de référence aux principes du droit commun ;
- de la qualité de rédaction d'éventuels documents ;
- de la précision et de la clarté du vocabulaire juridique.

6. CHARGE(S) DE COURS

Un enseignant ou un expert.
L'expert sera un spécialiste disposant d'une compétence professionnelle actualisée et reconnue dans le domaine.

7. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.