



## Fondamentaux Droit Commercial

**DURÉE**  
**3 jours (21h)**

**RÉFÉRENCE**  
**DTA96**

**CATÉGORIE**  
**Droit Commercial**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Appréhender les concepts de base et les notions essentielles du droit commercial
- ✓ Améliorer son efficacité commerciale, éviter les litiges, limiter les contentieux
- ✓ Améliorer l'image de marque de l'entreprise
- ✓ Comprendre et maîtriser les bases essentielles du droit des contrats commerciaux

### POUR QUI ?

- ✓ Commercial
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Responsable de l'ADV
- ✓ Assistante juridique



## Programme détaillé

### 1/ Comprendre et maîtriser les concepts de base et les notions essentielles du droit commercial

- Qu'est-ce qu'un contrat ? L'achat, la vente, les conditions de validité
- Les principales notions du droit des contrats et des obligations : obligation de résultat, moyen, de faire, etc
- Notions sur la théorie du mandat et de l'apparence : qui a le pouvoir de signer quoi ?
- Les vices cachés, les clauses limitatives de responsabilité, les clauses résolutoires, etc
- Les conditions générales de vente et d'achat, la loi LME, les documents contractuels
- Utiliser au mieux les dispositions contractuelles pour se prémunir en cas de litige
- Comprendre l'organisation judiciaire commerciale
- Assimiler les principes du droit de la consommation et du consommateur

### 2/ Assimiler les principes du droit de la consommation et du consommateur

- Les obligations du commercial et du vendeur : obligation d'information et de conseil
- BtoB - BtoC : visualiser les différences et les règles
- La législation protégeant le consommateur
- Crédit à la consommation
- Offre préalable
- Droit et délai de rétractation
- Démarchage à domicile / téléphone / marketing direct
- Abus de faiblesse
- Les clauses abusives dans les contrats de vente
- Le refus de vente

- Les problèmes spécifiques de la livraison
- Responsabilités du fabricant et du distributeur
- Les différents recours du consommateur

### 3/ Maitriser les règles de droit de la concurrence

- Les principes tirés du droit européen, les tendances de la jurisprudence et panorama de la législation
- Comprendre l'influence du droit de la concurrence sur la liberté contractuelle : transparence des offres et non-discrimination

### 4/ Maitriser les règles de droit des contrats

- Les différents contrats de distribution commerciale, les contrats cadres, le droit des ententes, les clauses de non-concurrence
- Le commerce international : les précautions à prendre, les pièges à éviter
- L'e-business : les règles à respecter
- S'informer sur les grands principes des transactions par Internet

## 🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 17 au 19 Juin 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 19 au 21 Août 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 14 au 16 Oct. 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 09 au 11 Déc. 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210  
✉ **Email** : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)  
🌐 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

▼  
Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne

Document généré le 29/05/2026 — Réf : DTA96  
INNOV MAROC — Tous droits réservés