Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

ANNEXE 2 : PROMOTION *(Source : www.minefi.gouv.fr/DGCCRF).*

INEXECUTION DU CONTRAT

Art.1147 du code civil : le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au payement de dommages et intérêts, soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part.
Source : code civil

ACTION EN RESPONSABILITE CIVILE CONTRACTUELLE

Si l'exécution n'a pu être obtenue, il ne reste que l'action en responsabilité civile contractuelle pour inexécution de l'obligation. Ainsi, le créancier obtiendra des dommages et intérêts qui compenseront l'inexécution totale ou partielle de l'obligation. Il faut pour cela que la victime prouve :

- le dommage causé par l'inexécution partielle, totale ou tardive de l'obligation;
- la faute du débiteur variable selon la nature de l'obligation : en cas d'obligation de moyens, le créancier doit prouver que le débiteur a commis une faute qui a entraîné l'inexécution ; en cas d'obligation de résultat, le créancier doit seulement prouver l'absence de résultat ;
- le lien de causalité existant entre la faute et le dommage.

Le débiteur mis en cause pourra invoquer pour s'exonérer de sa responsabilité la force majeure (évènement extérieur, imprévisible et irrésistible à l'origine de l'inexécution – tempêtes, inondations exceptionnelles…) ; le fait d'un tiers ou du créancier présentant les mêmes effets que la force majeure.

ANNEXE 2 : PROMOTION *(Source : www.minefi.gouv.fr/DGCCRF).*

• Promotion

Textes :
Articles L. 310-1 à L. 310-7 du code de commerce
Articles R. 310-1 à R. 310-19 du code de commerce
Arrêté n° 77-105/P du 2 septembre 1977 relatif à la publicité des prix à l'égard du consommateur

Les soldes et les rabais présentent des avantages :

- pour les commerçants qui peuvent ainsi dynamiser leurs ventes ;
- et aussi pour vous, consommateurs, qui bénéficiez de réductions de prix souvent intéressantes.

Mais dans la recherche des "bonnes affaires", soyez encore plus attentifs que lors de vos achats habituels. Ne vous fiez pas seulement aux publicités alléchantes, aux réductions de prix importantes: vérifiez bien l'article et assurez-vous que le rabais annoncé correspond à une diminution par rapport à un prix qui a été réellement pratiqué précédemment. Attention aux faux rabais.

La réglementation peut vous aider à y voir plus clair : qui peut solder et quoi ? Comment lire une annonce de rabais ?

Les soldes

Les soldes ont une durée limitée et une définition précise.

Les soldes sont des ventes accompagnées ou précédées de publicités et annoncées comme tendant, par une réduction de prix, à l'écoulement accéléré de marchandises en stock. Ces marchandises doivent avoir été proposées à la vente depuis au moins un mois à la date de début de la période des soldes.

Ces périodes sont limitées à **deux** par an, d'une durée maximale de **six semaines chacune**. Les dates de ces périodes sont fixées dans chaque département par les préfets après consultation des professionnels mais elles peuvent être harmonisées au plan national, ainsi que c'est le cas pour les soldes d'hiver depuis 2000.

Il est interdit d'utiliser le mot "*solde (s)*" ou ses dérivés en dehors des cas définis ci-dessus : un commerçant ne peut avoir pour enseigne "soldeur" en permanence.

Les **limitations de garanties** sur les soldes sont illégales. Un article soldé bénéficie des mêmes garanties en matière de défauts de fabrication non apparents ou de service après-vente que tout autre article. En cas de vice caché, le vendeur est tenu de remplacer l'article ou de le rembourser. S'il n'y a pas de vice caché, le commerçant n'est pas tenu juridiquement de le faire mais peut le faire à titre commercial. En tout état de cause, le commerçant est tenu d'appliquer toute disposition relative à l'échange ou au remboursement dont il fait la publicité soit sous forme d'affichage dans le magasin, soit mentionnée sur les tickets de caisse ou sur d'autres supports faute de quoi il est passible du délit de publicité mensongère.

Dans un magasin, la distinction entre les articles soldés et non soldés doit clairement apparaître aux yeux des consommateurs, à défaut cela constitue de la publicité mensongère.

Les liquidations

Elles s'effectuent lorsqu'un commerce cesse ou change son activité ou modifie substantiellement ses conditions d'exploitation, ce qui peut nécessiter d'importants travaux. Elles sont soumises **à déclaration auprès du préfet**, accompagnées de la liste des pièces justifiant la liquidation, **du ou des devis** correpondants dans le cas d'une liquidation pour réalisation de travaux et d'un **inventaire détaillé** de marchandises à liquider à prix réduit. Le dépôt de la déclaration de liquidation doit être effectué **dans un délai minimum de deux mois** avant la date prévue pour la liquidation, ce délai étant réduit à cinq jours en cas de force majeure.

Le préfet dispose d'un délai maximum de quinze jours pour délivrer le récépissé de déclaration, après que le dossier de déclaration de liquidation ait été déclaré complet. La délivrance du récépissé de déclaration est immédiate (dès réception du dossier) en cas de force majeure.

Pendant la liquidation, le réassortiment du commerçant est interdit.

Les mêmes règles que pour les autres formes de rabais s'appliquent vis-à-vis du consommateur.

La réalisation d'opérations de soldes ou de liquidations illégales, relevées par les services de la DGCCRF, est sanctionnable d'une amende de 15 000 euros.

Les annonces de rabais

Lorsqu'un magasin procède à des réductions de prix et qu'il annonce des rabais chiffrés, il est tenu d'indiquer :

hors des lieux de vente (publicités par affichage, prospectus, presse, Internet, ainsi qu'en vitrine) :

- la période pendant laquelle l'opération se déroule ;
- les produits concernés ;
- l'importance de la réduction (en euros ou en pourcentage) ;
- la durée de la promotion (mais si ce sont des soldes ou des liquidations, on peut utiliser la formule "*jusqu'à épuisement des stocks*").

dans le magasin :

- les produits concernés. Ceux-ci doivent comporter une étiquette sur laquelle apparaîtront l'ancien prix barré ou **prix de référence** (c'est le prix le plus bas pratiqué pendant le mois qui précède le début de l'opération) et le nouveau prix ;
- si un taux unique de remise est pratiqué, le double marquage n'est pas obligatoire, mais ce taux de remise doit être clairement affiché.

La réduction se fait toujours par rapport à l'ancien prix (ou prix de référence).

Les soldes et, d'une manière générale, les rabais, remises et autres réductions de prix doivent être clairement annoncés afin que vous puissiez connaître précisément les avantages offerts.

> Bon à savoir : les articles ou les services qui font l'objet d'une annonce de réduction de prix doivent être disponibles à la vente pendant toute la durée de la période visée par la publicité, à l'exception des soldes et des liquidations. Si un produit venait à manquer, le commerçant doit tout mettre en oeuvre pour vous le procurer rapidement au prix annoncé. Exigez qu'il confirme son engagement en vous remettant un écrit.

ANNEXE 3 : LA REVENTE À PERTE *(www.finances.gouv.fr/DGCCRF)*.

• La revente à perte

Réglementation : articles L. 442-2 à L. 442-4 du code de commerce (note 1)

Interdiction de la revente à perte

Pratiques interdites : sont désormais interdits le fait de revendre un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif, ainsi que le fait d'annoncer la revente d'un produit à un prix inférieur à son prix d'achat effectif.

Seuil de revente à perte : le prix d'achat effectif est le prix unitaire figurant sur la facture, majoré de la TVA, des taxes spécifiques afférentes à la revente, et du prix de transport.

Seules les remises et ristournes mentionnées sur la facture peuvent en conséquence être prises en compte pour calculer le prix d'achat effectif.

> A noter que le "prix" du transport ne peut être affecté que s'il fait l'objet d'une facture spécifique du fournisseur ou d'un transporteur.

Exceptions à l'interdiction de revente à perte

L'art. L. 442-4 du code de commerce prévoit des exceptions à l'interdiction de revente à perte :

- les ventes volontaires ou forcées motivées par la cessation ou le changement d'une activité commerciale ;
- les produits dont la vente présente un caractère saisonnier marqué, pendant la période terminale de la saison des ventes et dans l'intervalle compris entre deux saisons de vente ;
- les produits qui ne répondent plus à la demande générale en raison de l'évolution de la mode ou de l'apparition de perfectionnements techniques ;
- le réapprovisionnement à la baisse de produits aux caractéristiques identiques, le prix effectif d'achat étant alors remplacé par le prix résultant de la nouvelle facture d'achat ;
- l'exception d'alignement :
  - pour les produits alimentaires, l'exception ne concerne que les produits commercialisés dans un magasin d'une surface de vente de moins de 300 m².
  - pour les produits non alimentaires, d'une surface de vente de moins de 1000 m².

  Le prix de revente peut alors être aligné sur le prix légalement pratiqué pour les mêmes produits par un autre commerçant dans la même zone d'activité ;
- les produits périssables à partir du moment où ils sont menacés d'altération rapide : dans ce cas il est interdit de faire connaître cette offre à prix réduit par publicité ou annonce à l'extérieur du point de vente.

Sanctions

Amende de 75 000 euros maximum.

Les personnes morales peuvent être déclarées pénalement responsables.

La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée par l'autorité judiciaire.

ANNEXE 4 : DONNÉES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

SOLDES INTERMÉDIARES DE GESTION et ACTIF pour l'EXERCICE 2007

	En milliers d'euros	En % du CA	Chiffres de la profession
Chiffre d'affaires	**350**	**100**	
Marge commerciale	**230**	**65,70**	**68,70**
Valeur Ajoutée	**185**	**52,90**	**54,00**
EBE	**100**	**28,50**	**30,6**
Résultat d'exploitation	**85**	**24,30**	**26,5**
Actif net comptable	**500**		

Prévisions pour 2008

L'immobilisation d'une valeur de 100 000 € serait amortie en mode linéaire sur 5 ans. Elle serait en totalité financée par un emprunt remboursable en totalité dans cinq ans. Les charges d'intérêt ne seraient payables qu'au même terme. On ne tiendra pas compte de leur incidence sur l'exercice 2008.
La décision d'embauche se traduirait par une augmentation des charges de personnel annuelles de 33 000 euros.

On considéra que les deux décisions (embauche et investissement) pourraient intervenir simultanément au début de l'exercice comptable 2008. Afin de tenir compte des effets progressifs sur le plan commercial de cet investissement et de cette embauche, on considérera que le chiffre d'affaires annuel de l'exercice 2008 prévisionnel n'augmentera que de 150 000 € la première année et que le taux de marge commerciale restera inchangé. Les consommations intermédiaires et la valeur ajoutée évolueront proportionnellement au CA. L'EBE de 100 000 euros qui se situait à 85 milliers d'euros en dessous de la valeur ajoutée en 2007, devrait supporter, en plus, la charge de personnel supplémentaire et la dotation de la nouvelle immobilisation. Les autres charges resteront inchangées.

NE RIEN ÉCRIRE

Examen ou concours : _____ Série* : _____

Spécialité/Option : _____

Repère de l'épreuve : _____

Épreuve/sous-épreuve : _____
(Préciser, suivi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

À RENDRE AVEC LA COPIE

TABLEAU 1 : LE CONTRAT DE TRAVAIL À DURÉE DETERMINÉE

CDD	
1. L'écrit est-il facultatif ?	☐ Oui ☐ Non(1)
2. Le contrat peut-il être rédigé en anglais ?	☐ Oui ☐ Non
3. Le motif de recours au CDD doit-il être précisé ?	☐ Oui ☐ Non
4. Si le contrat ne comporte pas de terme précis, une durée minimale doit-elle figurer ?	☐ Oui ☐ Non
5. La rémunération est-elle obligatoirement précisée ?	☐ Oui ☐ Non
6. Les tâches à accomplir dans le cadre du contrat doivent-elles être décrites ?	☐ Oui ☐ Non
7. En cas de besoin, combien de fois Madame Hill pourra-t-elle renouveler le contrat ?	☐ une fois ☐ deux fois ☐ trois fois ☐ indéfiniment
8. Quelle est la durée maximale du CDD ?	☐ 12 mois ☐ 18 mois ☐ illimitée
9. Quel est le montant minimal de l'indemnité de fin de contrat ?	☐ 10 % de la rémunération brute ☐ 15 % de la rémunération brute ☐ 25 % de la rémunération brute
10. Le CDD peut-il être rompu par l'employeur pendant la période d'essai ?	☐ Oui ☐ Non

(1) Cochez la case correspondante.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.