Captain Contrat

GUIDE JURIDIQUE DES CONTRATS COMMERCIAUX

Toutes les informations à connaître sur les contrats commerciaux !

Sommaire

01. Généralités 03

02. Contrats commerciaux : quelques notions 05

03. Les accords de représentation 09

04. Les accords de distribution 16

05. Les contrats d'entreprise 23

06. La phase de négociation 27

07. L'imprévision et la clause de Hardship 29

08. La rupture de contrat 31

09. Les services indispensables 35

Les illustrations sont tirées des banques d'images Flaticon, StorySet et Themeisle.

01
Généralités

Généralités

Toute activité économique est en partie régie par un certain nombre de contrats civils et commerciaux. Quelles en sont les particularités ? Sous quelles formes peuvent-ils se décliner ? Qui engagent-ils et que viennent-ils encadrer ?

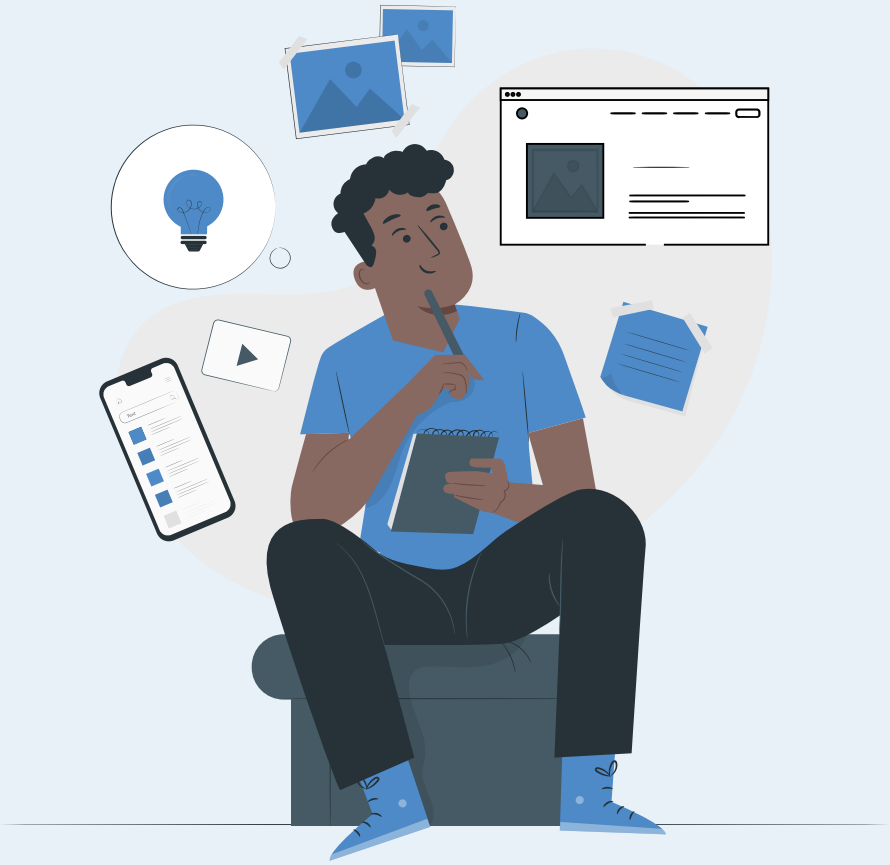
💡 À NOTER

Le contrat commercial doit comporter un objet commercial et être conclu entre deux commerçant, ou entre un particulier et un commerçant.

Les contrats civils et commerciaux sont tous soumis au droit des obligations et encadrés par les articles 1101 et suivants du Code civil. Néanmoins, le contrat civil est qualifié comme tel dès lors qu'il ne comporte pas d'objet commercial, et pour lequel les parties au contrat sont des particuliers.

Ce guide se concentrera sur le fonctionnement des différents contrats commerciaux, qui encadrent l'activité de professionnels vendant des produits et services pour leur compte ou celui de tiers. A travers ce document, Captain Contrat vous explique comment faire le bon choix pour la pérennité de votre relation commerciale.

02
Quelques notions



Le contrat commercial

Le contrat commercial lie un particulier à un commerçant, ou encore deux commerçants. Il se matérialise par un acte, qui crée des droits et des obligations juridiques pour les signataires, et qui doit être qualifié afin de préciser le régime qui s'y applique.

UN ACTE EST COMMERCIAL QUAND :

- il a pour objet un acte de commerce
- Il est accompli par un ou plusieurs commerçants, pour les besoins de leur activité économique

Contrat de distribution et contrat d’entreprise

Le contrat de distribution consiste en un accord passé entre un fournisseur et un intermédiaire. Le premier est chargé de fournir des produits ou des services, tandis que le second est distributeur et a pour mission de les vendre.

A son tour, le contrat distribution peut prendre plusieurs formes juridiques : contrat de franchise, de concession, sous forme de commission ou par agent commercial. Aussi, son champ d’action est vaste, et il peut être limité au niveau spatiotemporel. Toutes les modalités régissant ce contrat dépendent d’un accord de distribution passé entre les co-contractants.

Le contrat d’entreprise, aussi appelé contrat de louage ou contrat de fournisseurs de service, engage un entrepreneur à mettre son savoir-faire au service d’une autre partie, qui porte le titre de maître d’ouvrage. Ce, moyennant un prix préalablement convenu entre les cocontractants. Du fait de sa visée économique, cet acte est considéré comme un contrat commercial.

Pour faire simple, le contrat d’entreprise est constitué par une convention chargeant une personne d’exécuter une ou plusieurs tâches en toute indépendance et sans représenter la partie qui la sollicite, moyennant rémunération

DIFFÉRENCE ENTRE LE CONTRAT DE DISTRIBUTION ET LE CONTRAT D'ENTREPRISE

Si les deux catégories de contrats viennent encadrer une activité commerciale quelle qu'elle soit, c'est au niveau de **la forme que l'on constate des différences**.

Le contrat de distribution induit une **préservation de l'image de la marque première.** Le professionnel qui exécute le contrat contre une rémunération ou une compensation financière agit donc sous l'identité ou explicitement pour le compte du co-contractant. Cela implique également le respect de certaines procédures et d'un cahier des charges précis, définies par le commerçant.

Le contrat d'entreprise, lui, **assure la totale indépendance** de l'exécutant. Les deux parties sont donc liées par un engagement de prestation contre rémunération, mais il n'y a aucune dépendance ni représentation du maître d'ouvrage par l'entrepreneur.

03

Les accords de représentation

Le contrat VRP

Le contrat de VRP (voyageurs, représentants et placiers) est généralement attribué à des chargés de prospection pour le compte d'une ou plusieurs entreprises. Il s'agit donc de représentants de commerce ayant la qualité de salariés. Des modalités particulières s'appliquent à leur statut.

Le contrat VRP

Durée	Déterminée ou indéterminée
Période d'essai	Possible, 3 mois maximum
Principe	• L'activité professionnelle exercée doit être une activité de représentation commerciale • Représentation commerciale obligatoirement faite pour un ou plusieurs employeurs
Formation du contrat	• Nature des prestations de service à réaliser / des marchandises à offrir à la vente ou à l'achat • Modalités de rémunération (salaire ou commission, ou les deux) • Lieu d'exercice de l'activité • Clients pouvant être démarchés • Modalités de rupture
Obligation de l'employeur	• Indemnité de clientèle pour réparer le préjudice lié à la perte de la clientèle créée, développée ou apportée par le VRP • Liberté accordée au VRP au niveau de ses horaires de travail (une convention collective peut toutefois prévoir des règles particulières pour cet aspect)
Obligation du représentant	• Interdiction d'effectuer des opérations commerciales pour son propre compte • Exclusivité et constance de l'exercice de cette profession • Interdiction de travailler pour d'autres sociétés sans l'autorisation préalable de l'employeur
Modalités de rupture	• Préavis d'un mois lors de la première année de présence dans l'entreprise • Préavis de deux mois lors de la deuxième année • Préavis de trois mois au-delà de deux ans • Indemnités de licenciement et compensatrices selon le contexte de la rupture

Le contrat d'agent commercial

L'agent commercial est quant à lui un mandataire. Il est indépendant, et n'est donc pas lié par un contrat de louage de services, et il est chargé de négocier et conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, pour le compte d'un commerçant. Ce dernier peut également être un producteur, un industriel ou même un autre agent commercial.

Le contrat d'agent commercial

Durée	Déterminée ou indéterminée
Période d'essai	Non
Principe	• L'activité professionnelle exercée doit être une activité de représentation commerciale • Représentation commerciale obligatoirement faite pour un ou plusieurs mandants
Formation du contrat	• Nature des prestations de service à réaliser / des marchandises à offrir à la vente ou à l'achat • Modalités de rémunération • Lieu d'exercice de l'activité • Clients pouvant être démarchés • Modalités de rupture • Réglementation relative au secteur d'activité • Clause d'exclusivité • Clause de non-concurrence (prenant effet à la fin du contrat)
Obligation de l'employeur	Modalités librement fixées par les parties
Obligation du représentant	• Etre immatriculé au registre spécial des agents commerciaux (si personne physique) • Modalités librement fixées par les parties
Modalités de rupture	• Préavis d'un mois lors de la première année • Préavis de deux mois lors de la deuxième année • Préavis de trois mois au-delà de deux ans • Indemnité compensatrice du préjudice subi si rupture à l'initiative du mandataire

Le contrat de courtage

Le contrat de courtage, ou contrat d'apporteur d'affaires, est conclu entre deux sociétés, ou entre une société et une personne physique. Il prévoit alors une rémunération ponctuelle et/ou commissionnée pour le partenaire (généralement un pourcentage du chiffre d'affaires apporté).

Le contrat de courtage

Durée	Déterminée ou indéterminée
Période d'essai	Non
Principe	Action du commissionnaire en son nom propre pour le compte du commettant
Formation du contrat	• Nature des prestations de service à réaliser / des marchandises à offrir à la vente ou à l'achat • Modalités de rémunération (commission forfaitaire ou proportionnelle à la valeur de l'opération) • Lieu d'exercice de l'activité • Clients pouvant être démarchés • Clause d'exclusivité • Intuitu personae (le contrat peut être conclu en considération de la personne du commissionnaire)
Obligation de l'employeur	• Rémunération du commissionnaire • Remboursement des frais et pertes occasionnés • Respect du privilège du commissionnaire, garantissant le paiement de sa rémunération
Obligation de l'agent	• Préservation de l'identité du commettant aux tiers • Obligation d'information • Convention de « ducroire » - se porter garant de la bonne fin de l'opération et de l'exécution des contrats • Interdiction de réaliser l'opération pour son propre compte, sauf accord du commettant • Responsabilité envers les tiers
Modalités de rupture	Conditions définies par les parties

04

Les accords de distribution

Les éléments communs aux contrats de distribution

Les accords de distribution consistent en des **contrats cadres**, qui peuvent prendre plusieurs formes, passés entre des fournisseurs et des distributeurs. D'un côté, le fournisseur peut être un fabricant, un producteur, un industriel ou encore un prestataire de service. De l'autre, le distributeur peut être un commerçant ou une enseigne commerciale.

Les termes des contrats cadres ont pour but de **protéger les fournisseurs**, les marques, les grandes enseignes **aussi bien que les distributeurs**, en présentant les caractéristiques générales de leurs relations contractuelles futures. De cette manière, les deux parties bénéficient d'un encadrement de leur mode de coopération, et les responsabilités sont équilibrées de part et d'autre.

Néanmoins, les responsabilités, les limites et la portée varient d'un contrat à l'autre, selon qu'il s'agisse d'un contrat d'approvisionnement exclusif, de distribution sélective ou encore de franchise. Ces actes sont alors désignés comme étant des contrats d'application.

IMPORTANT

La Loi Doubin a instauré l'obligation pour le fournisseur, de remettre un document d'information pré-contractuel (DIP) au fournisseur au moins 20 jours avant la signature du contrat définitif. Cela vaut pour toute forme de commerce organisé sous contrat. Ce document doit faire ressortir les éléments suivants :

1. IDENTITÉ PHYSIQUE ET JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE
2. MARQUE ET ENREGISTREMENTS DE L'ENTREPRISE
3. HISTORIQUE ET EXPÉRIENCE DU FOURNISSEUR
4. ETAT GÉNÉRAL ET LOCAL DU MARCHÉ
5. RÉSEAU D'EXPLOITANTS

Les contrats de distribution sélective

Le contrat de distribution sélective est employé lorsqu'un fournisseur ouvre le droit, pour un distributeur, de vendre ses produits ou services. Cela vise notamment à protéger leur collaboration et à empêcher les autres distributeurs, n'ayant pas été agréés par le fournisseur, de commercialiser les produits ou services de sa marque. C'est un contrat employé dans plusieurs industries, notamment celle du luxe et de la mécanique.

⚠️ **IMPORTANT**

Le contrat de distribution exclusive doit être conclu avant le 1er mars de chaque année, et dans les deux mois suivant le début du cycle de commercialisation du produit visé par l'exclusivité. De plus, la durée de validité de la clause d'exclusivité est de 10 ans maximum.

Le caractère sélectif de la distribution :

- Le fournisseur choisit son ou ses distributeurs en fonction de plusieurs critères
- Le distributeur est libre de choisir le mode opératoire pour la vente des produits et services
- Le contrat ne peut contenir de clauses restrictives sur la liberté commerciale du revendeur

Les contrats d'approvisionnement exclusif

L'approvisionnement exclusif oblige le franchisé à s'approvisionner auprès du cocontractant ou des entités référencées par ce dernier. Ce type de contrat est généralement employé par les commerçants entre eux.

LE CARACTÈRE EXCLUSIF DE L'APPROVISIONNEMENT

1. **Le fournisseur impose ses modalités de revente et détermine un territoire avec le distributeur**
2. **Le contrat est géré par le fournisseur**
3. **Le distributeur s'engage à respecter la zone de chalandise définie**
4. **Le fournisseur s'engage à livrer un seul distributeur dans un périmètre défini**

Les contrats de franchise

Le contrat de franchise est établi entre un franchiseur et un franchisé. Le premier est propriétaire d'une marque, d'un concept, d'un produit ou encore d'un service. Le second est autorisé à utiliser cet élément, et il hérite également du savoir- faire, de la signalétique, de l'assistance et des droits de propriété intellectuelle du franchiseur. Le tout, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte de la part du franchisé.

LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT DE FRANCHISE :

- Obligation pour le franchiseur de transmettre son savoir-faire, mettre à disposition son enseigne, sa marque ou son concept, de fournir une assistance technique si nécessaire, et de promouvoir le commerce du franchisé.
- Obligation pour le franchisé de respecter les normes imposées et consignées par le franchiseur, la confidentialité, les modalités de paiement des marchandises.
- Paiement d'un droit d'entrée en franchise (redevance initiale forfaitaire) par le franchisé.
- Clause de non-concurrence.
- Clauses de garantie.

⚠️ IMPORTANT

Le contrat de franchise est différent d'un contrat de partenariat. En effet, ce dernier n'a pas pour objet la transmission du savoir-faire : il est causé par la licence de marque, l'assistance technique et la fourniture.
De même, le contrat de licence de marque est un contrat de bail conclu avec un concédant (propriétaire ou usager d'une marque enregistrée), qui loue sa marque à un licencié qui a alors le droit de l'utiliser à titre d'enseigne, contre le paiement d'une royalty. Dans le cas d'un contrat de licence de marque, il n'est donc nullement question de partager un savoir-faire, ni d'assistance technique obligatoire.

Les contrats de distribution sur internet

En ce qui concerne la distribution par internet, **le contrat ne peut pas l'interdire**, mais il peut tout à fait prévoir une régulation de ce volet. Il peut, en outre, imposer **des standards de qualité**, appliquer des conditions équivalentes à la fois pour la vente physique et la vente en ligne, imposer des points de vente, prescrire le paiement d'une redevance fixe, etc. Il est aussi possible de limiter et de restreindre le recours à certains distributeurs en ligne.

A la question de savoir s'il est possible de créer un site internet pour vendre ses produits, la Cour de cassation a statué que cette pratique **n'enfreignait pas l'exclusivité**. Un site web peut en effet constituer un fonds de commerce virtuel, se situant donc dans un autre espace que celui défini et délimité dans le contrat.

Néanmoins, le franchiseur ne peut pas, pour autant, pratiquer de vente active sur internet et porter préjudice à son franchisé et à son activité par le biais d'une concurrence. Aussi, le franchisé peut se voir interdire la vente sur internet si la justification est objective.

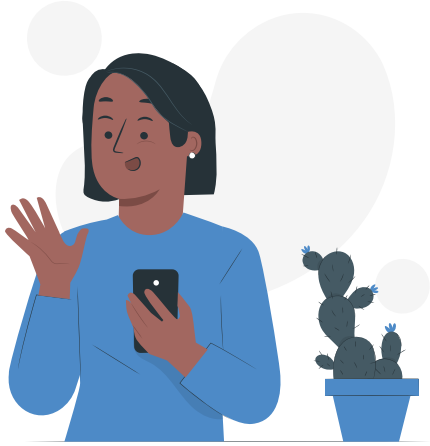
⚠️ **IMPORTANT**

Il est nécessaire de distinguer la distribution **par** internet et celle effectuée **sur** internet. Dans le premier cas, un distributeur utilise internet comme un moyen de communication pour opérer des ventes à distance. En revanche, la vente sur internet suppose que le distributeur utilise la Toile comme un support visant à attirer une clientèle en particulier, au moyen d'un site propre ou d'une plateforme de vente en ligne de particulier à particulier ou de commerçant à particulier.

05

Les contrats d’entreprise

Le contrat de sous-traitance



Le contrat de sous-traitance est assez répandu dans le secteur du BTP et des services à la personne, entre autres. Il lie un donneur d'ordre à un sous-traitant, le premier ordonnant alors l'exécution de travaux ou de services pour un client final.

LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE

- Recours utile lorsque l'entreprise donneuse d'ordre ne parvient plus à assurer ses commandes faute d'effectifs ou de compétences
- Clause d'agrément du sous-traitant, prévoyant que le sous-traitant doit être agréé par le maître d'ouvrage
- Clause de secret engageant le sous-traitant à ne pas divulguer les informations qu'il reçoit lors de sa collaboration avec le donneur d'ordre

Les contrats de prestations de services et de bail commercial

Le contrat de prestations de services est utilisé dans un grand nombre de secteurs. « Prestataire de service » désigne toute personne physique ou morale proposant des services techniques, de conseil, d'aide à domicile, de santé, de transport, de location d'outil ou de véhicule, entre autres.

LES PARTICULARITÉS DU CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICE

- Obligation d'information (renseignement, mise en garde et conseil par le prestataire envers les clients)
- Clause de confidentialité engageant le prestataire à garder le secret et sécuriser l'information
- Respect des règles déontologiques
- Transfert de propriété des biens issus des travaux du prestataire

La distribution suppose l'établissement d'un point de vente. Dans le cadre de l'exploitation d'un fonds de commerce, quel qu'il soit, sous contrat de bail commercial, le contrat doit impérativement comporter les éléments suivants :

- Nature du contrat et désignation des locaux
- Montant du loyer
- Modalités de dépôt de garantie
- Durée du contrat

💡 À NOTER

Il existe trois formes de baux commerciaux dans la distribution :

- le bail sous seing privé
- le bail authentique
- le bail verbal.

Aussi, le contrat peut comporter des clauses de non-concurrence et de préférence, entre autres. Dans tous les cas, il demeure fortement recommandé de privilégier la rédaction par un professionnel afin d'éviter tout risque de litige.

06

La phase de négociation

La phase de négociation

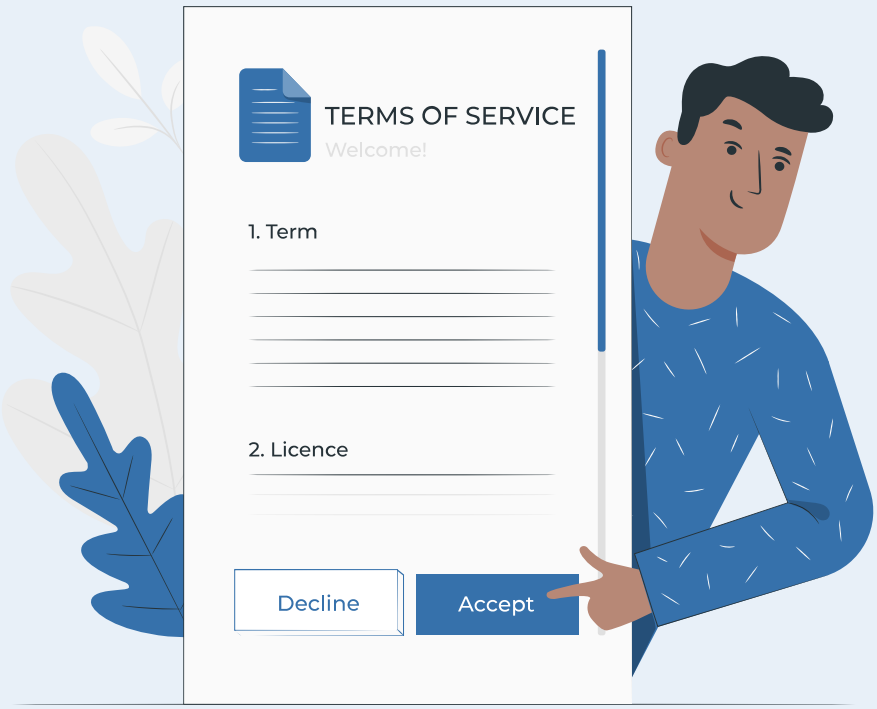
Outre l'obligation d'information suggérée **par la loi Doubin**, la relation entre le fournisseur et le distributeur repose sur **une clause de confidentialité** qu'il est important de négocier. D'ailleurs, la phase de négociation est une obligation contractuelle. Ici, elle porte sur la transmission du savoir-faire et le cadre privé de celui-ci.

AINSI, LA PHASE DE NÉGOCIATION PERMET AUX DEUX PARTIES DE DISCUTER DES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

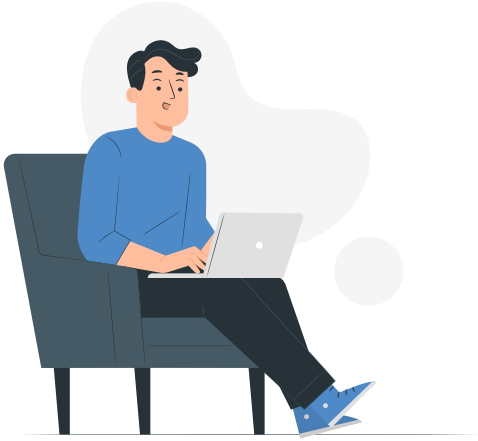
- Durée de la clause de confidentialité
- Personnes tenues par la clause
- Portée de la clause de confidentialité
- Termes relatifs à l'apport de preuve de la violation de la clause
- Sanction en cas de non-respect de la clause

07

L’imprévision et la clause de “Hardship”



La clause de Hardship



La situation qualifiée de « hardship » est différente du cas de force majeure.
Pour cause, l'exécution du contrat ne devient pas impossible, mais la situation s'avère difficile et trop coûteuse pour poursuivre l'opération de fourniture/distribution. Il existe, pour cela, une clause éponyme, qui permet de renégocier l'accord conclu initialement, en vue de l'adapter aux nouvelles circonstances.
Cette renégociation peut être un recours à la demande de l'une ou l'autre des parties. Vu l'enjeu que représente cette clause, il est primordial d'en souligner l'importance dans un contrat commercial.

AINSI, LA CLAUSE DE HARDSHIP DOIT CONTENIR LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Nature de l'événement pouvant ouvrir les portes de la négociation
- Précision quant à l'imprévision des événements et la méconnaissance des parties
- Conditions d'application de la clause (durée, validité, termes pouvant être visés par la renégociation, etc.)

08

La rupture du contrat

La rupture

Tout contrat commercial peut être résilié parce qu'il est arrivé **à la fin de son terme** (dans le cas d'un CDD) **ou suite à une rupture** (dans le cas d'un CDI). Outre les modalités de rupture énoncées dans le chapitre sur les accords de représentation, les définitions suivantes sont essentielles et contribuent à l'encadrement de la rupture de contrat.

Il est possible de rompre unilatéralement un contrat commercial établi pour une durée indéterminée. Dans le cas d'une **rupture unilatérale**, les parties n'ont pas à se justifier, mais elles doivent observer le préavis défini dans le contrat et respecter toutes les conditions établies pour mettre fin à la collaboration. Aussi, le préavis doit être formulé par écrit, et la volonté de rupture doit être explicite.

En revanche, on parle de **rupture brutale** lorsqu'il y a eu abus, soit le non-respect du préavis. A noter, par ailleurs, que le caractère brutal peut également être désigné dans le contexte d'un contentieux. Cela est laissé à l'appréciation du juge, qui peut notamment estimer que le délai de préavis fixé dans le contrat est insuffisant.

La notion de la relation commerciale et la nullité

Par définition, la relation commerciale est constituée de l'ensemble des échanges entre un client et une unité commerciale sur une période plus ou moins longue. Ici, on parle donc de l'ensemble des échanges entre le distributeur et le fournisseur.
En ce qui concerne la rupture, la brutalité de celle-ci est jugée recevable lorsque la relation commerciale était établie, c'est-à-dire que les relations des parties étaient continues et suivies.

Un contrat commercial, qu'il s'agisse d'un contrat à durée éterminée ou indéterminée peut par ailleurs être sanctionné par la nullité, si la condition de formation du contrat fait défaut. C'est le cas lorsque l'une des parties n'a pas respecté une ou plusieurs de ses obligations. Ici, on parle alors de résiliation de contrat. Aussi, soulignons que la nullité peut être absolue ou relative, en fonction de la gravité de l'acte. Cette mesure est encadrée par une condition de forme ou de fond, un élément de formation inscrit dans le contrat.

La sanction

Lorsque la **rupture brutale** est reconnue, celle-ci est inévitablement sanctionnée. Cette sanction est même prévue dans l'article L442-6 du Code de commerce.

En outre, la responsabilité délictuelle de la partie ayant eu recours à une rupture brutale doit réparer le dommage causé aux tiers. Cette réparation se matérialise par le versement de dommages et intérêts relativement conséquents.
Pour cela, le cocontractant lésé doit être en mesure d'apporter la preuve du préjudice subi suite à la rupture brutale.
De plus, c'est la **brutalité de la rupture** qui sera appréciée par les juges. Ces derniers tiendront également compte du degré de dépendance économique existant entre les parties.

En revanche, il est possible que le co-contractant désigné comme étant fautif **soit exonéré de sanction**. Ce, en cas de force majeure, à prouver par trois conditions : l'imprévisibilité, l'irrésistibilité et l'extériorité de l'événement.
Toutefois, quoi qu'il en soit, il est impossible d'opposer des clauses résolutoires contenues dans le contrat, à la sanction d'une rupture brutale.

09

Les services indispensables

Les acteurs incontournables pour réussir le lancement de votre activité.

Les ressources Captain Contrat

1. **Des ressources pour vous informer**

   Un **blog** mettant gratuitement à votre disposition des **milliers d'articles** sur toutes les questions juridiques et administratives liées à la gestion de votre entreprise.

2. **Une équipe pour vous accompagner**

   Un coach dédié vous accompagne tout au long de votre aventure entrepreneuriale et répond à vos questions pour vous aider dans vos choix.

3. **Un réseau de + de 100 avocats pour vous conseiller**

   Un réseau de 100 avocats sélectionnés pour vous et disponibles dans tous les domaines du droit. Plus de 10 000 entrepreneurs ont déjà été accompagnés avec succès.

L'accompagnement Captain Contrat

ET VOUS ?

Nouveau salarié, changement de local, entrée d'un nouvel associé, litige avec un client… les questions et démarches juridiques et administratives rythment la vie de l'entreprise.

Pourtant, plus d'1 entrepreneur sur 2 déclare manquer de temps, de compétence ou d'envie pour traiter ces sujets là. Quand vous démarrez, le lancement de votre activité est votre priorité : trouver vos premiers clients et générer du chiffre d'affaires. Et pour mettre toutes les chances de votre côté, **vous avez fait le choix de l'accompagnement juridique quotidien et illimité de Captain Contrat.**
Retour sur les prestations dont vous pouvez dès à présent profiter :

- **Vous êtes accompagné au quotidien par un juriste dédié :** questions du quotidien, état des lieux de votre activité tous les 3 mois, rappels de vos déclarations obligatoires…
- **Vous bénéficiez de contenus exclusifs :** modèles de contrats, live-session, webinars…
- **Vous êtes entourés d'autres entrepreneurs** : forum d'entrepreneurs pour échanger avec vos pairs.

"Je le recommanderais aux entreprises qui n'ont pas les ressources pour bénéficier d'un service juridique interne, pas toujours du temps à consacrer au juridique et qui n'ont pas des millions à investir"
Julien Bouckaert, abonné depuis 1 an, fondateur de Inwin

Je profite de mon accompagnement juridique

Notre réseau de partenaires

Captain Contrat a négocié pour vous des offres exclusives pour vous permettre de bien vous entourer sans trop dépenser 😌.

1. **Assurance : pour prendre l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle**
   Notre partenaire **Assurup** propose de couvrir votre responsabilité civile professionnelle, vos locaux et vos cyber-risques.

2. **Banque : pour ouvrir votre compte professionnel**
   Notre partenaire **Qonto** est une banque conçue spécifiquement pour les TPE/PME. Idéal, si vous recherchez une banque rapide et qui simplifie les démarches

3. **Comptabilité : pour trouver un bon comptable**
   Notre partenaire **Dougs** est un expert-comptable 100% en ligne conçu par des entrepreneurs pour les entrepreneurs. Vous bénéficiez d'un accompagnement fiable et rapide à des tarifs avantageux.

4. **Domiciliation : pour trouver une adresse prestigieuse**
   Notre partenaire **Kandbaz** est une société de domiciliation en ligne. Vous bénéficiez d'un large choix d'adresses à Paris et partout en France.

Découvrir tous nos partenaires

dougs KANDBAZ assurup Sobeez PayFit qonto

CONTACT

Une question ?
Besoin d'aide pour faire le bon choix ?
Votre coach entrepreneurial vous accompagne
à tout moment.

Prendre rendez-vous avec mon coach

À bientôt sur
www.captaincontrat.com !

Captain Contrat

12 rue Saint-Fiacre, 75002 Paris
contact@captaincontrat.com
01 82 28 93 82