

Objectifs

S'initier aux règles régissant le droit des contrats Identifier les différentes étapes d'un contrat Identifier quelques contrats usuels d'entreprises Rédiger ses conditions générales de vente et autres contrats commerciaux

Participants

Dirigeant d'entreprise, assistant juridique expérimenté, assistante de direction...

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Qu'est-ce qu'un contrat ?

Sa définition

Les sources du droit des contrats

Une typologie des contrats

Les parties à un contrat

Intérêt particulier: se familiariser avec le vocabulaire du droit des contrats utile à la suite de la formation; table ronde «autour du contrat de vente»

Les étapes préalables à la formation d'un contrat

La négociation d'un contrat (les pourparlers et ses clauses spécifiques)

La période précontractuelle (notamment les obligations d'information et la clause de confidentialité)

Les avants contrats et promesse de contrats

Les conditions de formation d'un contrat

Les conditions de fond d'un contrat (consentement, capacité, objet et cause)

Les conditions de forme d'un contrat

Etude de cas particuliers: cas concret de contrats où les conditions de formation sont ambiguës

Des éléments particuliers d'un contrat

La notion de terme d'un contrat

Les notions de condition suspensive et de condition résolutoire

Les éléments de preuve d'un contrat

Comment prouver un contrat ?

Pourquoi constituer des preuves d'un contrat ?

Quelques clauses usuelles...

La clause de variation et d'actualisation des prix,

Les obligations des parties,

La clause de garantie des vices cachés,

La clause limitative de responsabilité,

La clause d'attribution de juridiction,

La clause de déchéance du terme,

La clause de réserve de propriété,

La clause pénale,

La clause résolutoire...

Intérêt particulier : intégration des droits spécifiques dans les contrats commerciaux comme le droit de la consommation et la cession des droits d'auteur ou PI.

Etude de cas pratiques : présentation concrète de ces clauses et leur exemple de rédaction

Exercice : rédiger son contrat commercial

Les effets d'un contrat

La force obligatoire d'un contrat

L'effet relatif d'un contrat

L'exécution de bonne foi d'un contrat

Et leurs conséquences...

La responsabilité contractuelle en cas de non ou mauvaise exécution d'un contrat

Appelle-t-on la résiliation d'un contrat ? À différencier de la résolution d'un contrat.

Peut-on obtenir des dommages et intérêts dans ces situations ?

Existe-t-il une procédure particulière pour « agir en responsabilité contractuelle » ?

Intérêt particulier : approche de la responsabilité contractuelle, vers qui se tourner en cas de difficultés.