



CYCLE CERTIFIANT - DROIT DES CONTRATS

Négocier, rédiger et gérer l'exécution des contrats de l'entreprise

FORMATIONS LONGUES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 8920038

Durée :
12 jours - 84 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 7995
€ HT

Repas inclus

De nombreux juristes sont confrontés quotidiennement à la négociation et à la rédaction de contrats. Dès lors, pour rédiger des contrats adaptés aux objectifs de l'entreprise et intégrer dans sa pratique au quotidien les bonnes techniques contractuelles, il est indispensable de maîtriser toutes les subtilités de cette matière. L'ordonnance réformant le droit des obligations, ayant été ratifiée par la loi n°2018-287 du 20 avril 2018, a par ailleurs apporté de nombreuses innovations et modifications au droit positif qu'il convient d'assimiler.

Option certification CP FFP : Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du cycle. Cycle validé par l'ISQ-OPQF

Si vous souhaitez passer une certification, merci de l'indiquer sur votre bulletin d'inscription

OBJECTIFS

Gérer les pourparlers et la négociation des contrats d'affaires
Rédiger les contrats et anticiper les conséquences
Acquérir une compétence d'ensemble du processus contractuel, de la négociation à l'extinction du contrat

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Juristes souhaitant obtenir une spécialisation en droit des contrats

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en droit des contrats

COMPÉTENCES ACQUISES

Rédiger en toute sécurité tous les contrats d'affaires qui concourent à l'activité de son entreprise

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
Classe virtuelle méthodologique
E-quiz aval
Classe virtuelle retour d'expérience

PROGRAMME

La négociation du contrat - 2 jours

Objectifs

- Maîtriser les droits et obligations des parties lors de la phase de négociation du contrat
- Mesurer la valeur des pourparlers
- Optimiser l'utilisation des avant-contrats pour sécuriser la phase de négociation du contrat

Maîtriser les principes gouvernant la négociation du contrat

Identifier le comportement des parties lors de la négociation du contrat

- La liberté de rompre les pourparlers





- Les exceptions au principe : les devoirs de loyauté et de cohérence pesant sur les parties
- L'obligation précontractuelle d'informations et le devoir de confidentialité
- L'indemnisation du préjudice en cas de rupture fautive des pourparlers

Analyser les précautions à prendre lors de la négociation du contrat

- Identifier la personne habilitée à négocier le contrat dans l'entreprise
- Cerner à quelles conditions un échange de correspondances peut constituer un contrat

Exercice d'application : détection des comportements normaux et des comportements déloyaux lors de la négociation du contrat

Mesurer les atouts et les contraintes liées à la conclusion d'un avant-contrat

Dresser la typologie et la présentation des principaux avant-contrats

- La promesse unilatérale et synallagmatique
- Le pacte de préférence, l'accord préliminaire et l'accord de principe

Déterminer les sanctions encourues en cas d'inexécution de l'avant-contrat

- Le régime juridique des avant-contrats
- Le renforcement de l'efficacité de la promesse de contrat par l'ordonnance portant réforme du droit des obligations

Exercice d'application : analyse d'un échange de correspondances, qualification retenue et détermination du régime juridique applicable

Module 2 - La formation du contrat - 1ère partie - 2 jours

Objectifs

- Maîtriser le processus de formation du contrat
- Identifier les conditions de validité du contrat

De l'échange des consentements à la validité du contrat

Analyser l'expression du consentement

- Les modalités d'échange des consentements : l'offre et l'acceptation
- L'étendue de l'acceptation : la valeur juridique des documents annexes et des conditions générales de vente ou d'achat
- Le droit de repentir octroyé à certaines catégories de contractants

Cerner les conditions de validité du contrat

- Identifier les conditions de validité du contrat
- Les évolutions jurisprudentielles concernant la détermination du prix
- L'ordre public
- Le problème de la conclusion d'un contrat déséquilibré
- La capacité et la représentation
- La violence économique de l'article 1143 du Code civil
- Les clauses abusives de l'article 1171 du Code civil
- Le déséquilibre significatif de l'article L 442-6, I, 2° du Code de commerce
- Identifier les informations à communiquer à son cocontractant lors de la négociation

Exercice d'application : identification des causes possibles de remise en cause de la validité du contrat

Mesurer l'aménagement par les parties de leurs obligations contractuelles

MOD - Module 2 - La formation du contrat - 2ème partie - 2 jours

Objectif

- Rédiger les clauses essentielles du contrat

Mesurer l'aménagement par les parties de leurs obligations contractuelles

Maîtriser la rédaction des clauses essentielles du contrat

- La durée du contrat / le renouvellement et la tacite reconduction du contrat
- Les conditions suspensives et résolutoires
- Typologie des principaux contrats passés par une entreprise
- Les clauses d'exclusivité et de non-concurrence
- Les clauses de confidentialité et d'information
- Les clauses d'indivisibilité

Anticiper la survenance d'un litige entre les parties

- Les clauses aménageant la responsabilité des parties
- Les clauses fixant le montant de l'indemnisation
- Les clauses résolutoires expresse

Exercice d'application : lecture d'un contrat, analyse de sa validité et appréciation de la pertinence des stipulations contractuelles





Les effets du contrat - 1ère partie 2 jours

Objectif

- Mesurer les conséquences de la force obligatoire du contrat

Intégrer la rigueur de la force obligatoire du contrat et les effets du contrat à l'égard des tiers

Mesurer l'étendue des obligations contractuelles entre les parties

- La distinction entre les obligations de moyens et de résultat
- L'interprétation de la volonté des parties
- L'intangibilité du contrat et ses conséquences néfastes
- La consécration de la révision du contrat pour imprévision à l'article 1195 du Code civil

Cerner les effets du contrat à l'égard des tiers

- L'effet relatif et l'opposabilité du contrat
- Engager la responsabilité d'un tiers complice de l'inexécution du contrat
- La responsabilité du contractant vis-à-vis des tiers en cas d'exécution défectueuse du contrat

Exercice d'application : rédaction d'un contrat à partir d'un énoncé pratique

Module 3 - Les effets du contrat - 2ème partie 2 jours

Objectifs

- Cerner les pouvoirs du juge et les possibilités offertes aux parties
- Identifier les clauses illicites du contrat

Agir sur la force obligatoire du contrat

Cerner les pouvoirs du juge sur le contrat

- L'octroi de délais de paiement
- Les clauses réputées non écrites
- Les clauses dont l'application est paralysée en cas de violation d'une obligation essentielle
- Les obligations créées par la jurisprudence
- L'exemple de l'obligation de sécurité et de l'obligation d'information
- Les obligations découlant de l'exigence de bonne foi

Moduler la force obligatoire du contrat

- La rédaction d'une clause de hardship
- La rédaction d'une clause d'indexation

Étude de cas : analyse de la jurisprudence et adaptation de sa pratique contractuelle en fonction des exigences jurisprudentielles

Module 4 - Le dénouement du contrat - 2 jours

Objectif

- Réagir en cas d'inexécution du contrat

Mesurer les conséquences de l'inexécution du contrat

Identifier les remèdes pouvant être utilisés par les parties sans l'intervention d'un juge

- Typologie, avantages et inconvénients des principaux remèdes
- Les apports de l'ordonnance portant réforme du droit des obligations sur les remèdes à l'inexécution du contrat
- L'exception d'inexécution et l'exception pour risque d'inexécution
- La mise en œuvre d'une clause résolutoire expresse
- La résolution unilatérale du contrat
- La consécration de la réduction unilatérale du prix

Exercice d'application : rédaction d'une lettre de rupture d'un contrat

Faire le point sur les remèdes nécessitant l'intervention du juge

- Typologie, avantages et inconvénients des principaux remèdes
- L'exécution forcée du contrat
- La responsabilité et la réparation du dommage contractuel
- La résolution judiciaire du contrat

Organiser le règlement des litiges par la voie transactionnelle

INTERVENANTS

Grégory MOUY

avocat associé

MOUY DANGLERRE





MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Cette formation, en plusieurs modules, alterne théorie et pratique et met l'accent sur les échanges et le mode collaboratif. Les exercices en salle et d'intersessions permettent d'évaluer la prise en main des outils, concepts et méthodologies vus en formation.

Parallèlement, chaque participant travaille sur un sujet personnel, choisi en lien avec l'équipe pédagogique. L'ensemble du parcours permet d'appréhender et de valider les différentes connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de ce sujet/projet. Grâce à leur expertise, les intervenants conseillent et accompagnent les apprenants jusqu'à la présentation de leur travail.

En fin de formation, un retour d'expériences à distance est organisé, via un dispositif de classe virtuelle, pour un feedback à froid et des échanges sur les pratiques depuis la fin du présentiel.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

Paris

22 sept. 2022 au 03 févr.
2023

