



Cycle certifiant - Droit des contrats

Ref 8920038

Cycle certifiant - Droit des contrats

Formations longues

Perfectionnement	15 jours (105 heures)	Paris
------------------	-----------------------	-------

Négocier, rédiger et gérer l'exécution des contrats de l'entreprise - Éligible au CPF : code 237314

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.

Option certification CP FFP "Droit des contrats" : 1 290 € HT

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

Pour qui ?

Juristes souhaitant obtenir une

spécialisation en droit des contrats

Code dokélio : 010425

Code CPF : 237314

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

Programme

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 problème de l'exécution forcée de l'avant-contrat et le versement de dommages et intérêts

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

Objectif

- Maîtriser le processus de formation du contrat.
- Identifier les conditions de validité du contrat.
- Rédiger les clauses essentielles 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
- Les clauses abusives et 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

Maîtriser la rédaction des clauses essentielles du contrat

- La durée du contrat / 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 expresses

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

Objectifs

- Mesurer les conséquences de la force obligatoire du contrat.
- Cerner les pouvoirs du juge et les possibilités offertes aux parties.
- Identifier les clauses illicites 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 révision du contrat pour imprévision

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

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

Classe virtuelle Mémoire : pour aider à formaliser son mémoire et préparer sa soutenance

Objectifs

- Réagir en cas d'inexécution du contrat.
- Mesurer les droits et obligations des contractants lors de l'exécution 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
- L'exception d'inexécution
- La mise en œuvre d'une clause résolutoire expresse
- La résolution unilatérale du contrat
- La réduction 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

Organiser la transmission du contrat

- Aménager la cession du contrat
- Obtenir le consentement du cocontractant

- Maîtriser les conséquences de la cession de contrat
- Distinguer la spécificité de la cession de contrat par rapport à d'autres mécanismes

Faire face à la procédure collective du contractant

Se protéger par une clause de réserve de propriété

Cerner les contraintes de la procédure collective

Maîtriser la date de naissance des créances dans le contrat

- Le régime juridique des créances contractuelles antérieures et postérieures à l'ouverture de la procédure collective
- L'exemple du contrat de fourniture
- L'exemple du contrat de bail

Test de connaissances : réaction efficace à la violation du contrat et utilisation des remèdes à l'inexécution du contrat

Vidéo : Quand un contrat est-il formé ?

Vidéo : Quel est l'effet du contrat pour les parties ?

Vidéo : Quel est l'effet du contrat pour les tiers ?

Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression

Classe virtuelle Retours d'expérience : pour échanger avec l'animateur et vos pairs sur la mise en pratique des nouvelles compétences acquises

8925€ HT

7140€ TTC

Prochaines sessions

Paris

25 sept. 2019 au 15 mai 2020

25-09-2019

27-09-2019

21-10-2019

22-11-2019

16-12-2019

30-01-2020

06-02-2020

15-05-2020

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)