

Contrats commerciaux : l'essentiel du droit pour les non spécialistes

Objectifs

- Identifier les principes fondamentaux qui régissent la naissance, la vie et la fin d'un contrat
- Différencier CGV (conditions générales de vente), CGA (conditions générales d'achat) et CP (conditions particulières)
- Comprendre l'architecture d'un contrat commercial et en connaître les principales clauses
- Connaître et analyser les clauses auxquelles porter une attention particulière dans un contrat

Public

Toute personne intervenant dans la négociation de contrats commerciaux.

Programme

- **Négocier des contrats commerciaux : les règles juridiques à connaître**
 - Définition du contrat commercial
 - Aperçu des principaux contrats commerciaux
 - A quelles conditions un accord constitue-t-il un contrat ?
 - Principales règles à respecter en amont du contrat
- **Le cadre juridique des CGV et des CGA**
 - CGV, CGA, CP : qu'est ce que c'est ?
 - Quelle hiérarchisation pour ces conditions ? que se passe-t-il en cas de contradictions entre ces documents ?
 - Focus sur les délais de paiement
- **Comprendre l'architecture d'un contrat et en connaître les principales clauses**
 - Existe-t-il un modèle type de contrat commercial ?
 - Les clauses obligatoires
 - Les clauses interdites et les clauses abusives
 - Focus sur le délai de rétractation
 - Les clauses recommandées
- **Les clauses à vérifier systématiquement**
 - Obligation de moyens/ obligation de résultat
 - La clause de responsabilité
 - Transfert de propriété / transfert de risque
 - Les conditions de livraison
 - Les clauses financières
- **Gérer la vie du contrat**
 - Règles relatives à l'exécution
 - Contrats en cours et procédures collectives
 - Sanctions et remèdes à l'inexécution
- **Gérer la fin du contrat**
 - Durée du contrat - fin de contrat
 - Différence entre résiliation, résolution et nullité
 - Focus sur la rupture brutale des relations commerciales établies

- Un support pédagogique est remis à chaque participant

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Sur devis

Durée

2 journées, soit 14 heures de formation

Dates : nous contacter

Intervenant(s)

Laetitia PLOUVIER,

Méthodes pédagogiques

- Illustration et mise en œuvre par des cas pratiques basés sur des cas concrets
- Échanges sur les problèmes concrets rencontrés par les stagiaires
- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation