

Techniques contractuelles (niveau 2) : optimisation rédactionnelle des clauses sensibles

Perfectionner la négociation et la rédaction des clauses
sensibles des contrats d'affaires

Code
12348

Durée
**2 jours / 14
heures**

Tarif Inter*
**2 036 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
17-18 juin. 2024
- **A DISTANCE :**
17-18 juin. 2024
- **PARIS :**
17-18 oct. 2024
- **A DISTANCE :**
17-18 oct. 2024
- **PARIS :**
2-3 déc. 2024
- **A DISTANCE :**
2-3 déc. 2024
- **PARIS :**
16-17 déc. 2024
- **A DISTANCE :**
16-17 déc. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables
juridiques – Juristes – Contract
managers – Avocats – Toute
personne intervenant dans la
négociation et la rédaction des
contrats

PRÉ-REQUIS

Être un praticien du droit des
contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Techniques contractuelles \(niveau 1\) : cadre légal et rédaction des clauses usuelles \(1188\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en

Objectifs pédagogiques

- Construire le contrat dans le respect des principes fondamentaux
- Encadrer la phase précontractuelle
- Perfectionner la rédaction des clauses sensibles

Programme de la formation

Construire le contrat dans le respect des principes fondamentaux

Respecter le principe de cohérence du contrat

- Qualification du contrat
- Conditions de validité

Prévenir certains risques

- Question de l'interprétation des contrats par le juge ou l'arbitre
- Notion de déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties
- Cas pratique : résolution de cas portant sur les thématiques étudiées
- Etude de cas : analyser les dernières décisions jurisprudentielles
marquantes

Encadrer la phase précontractuelle

Déterminer les enjeux stratégiques de la négociation

- Finalité de l'opération
- Enjeux financiers, spatial, temporel, etc.

Encadrer les négociations eu égard aux limites existantes à
la liberté contractuelle

- Obligations respectives
- Recours aux contrats préparatoires
- Rupture des pourparlers
- Quiz : vocabulaire des contrats préparatoires
- Cas pratique : résoudre les problématiques en matière d'offre d'achat,
CGV/CGA, obligation d'information pré-contractuelle, rupture des
pourparlers

Perfectionner la rédaction des clauses sensibles

plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert

- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

Etablir les clauses relatives à la vie du contrat

- Contexte des opérations
 - Objet
 - Durée
 - Date d'entrée en vigueur
 - Prix : imprévision et clauses de « hardship », clauses relatives aux délais de paiement
 - Confidentialité
 - Non-concurrence, les clauses d'exclusivité
 - Transfert des risques
- Check-list : revue des clauses organisant la vie du contrat

Etablir les clauses relatives à l'étendue des obligations

- Vigilance quant à l'obligation de moyens et obligation de résultat
- Garanties légales et contractuelles
- Clauses limitatives de garantie et de responsabilité
- Clauses pénales

Mettre en place les clauses relatives à la sortie des accords

- Limites à la contractualisation de la relation : rupture brutale des relations commerciales établies
 - Résolution
 - Loi applicable
 - Force majeure
 - Règlement des litiges
- Cas pratique : identification et interprétation des clauses

Parmi nos formateurs



Amélie D'Arailh

Avocate chez EY société d'Avocats Titulaire du DEA de droit des affaires de Paris II Panthéon-Assas et du Diplôme Universitaire de Médiateur - 1ère partie (ICP), Amélie est une avocate expérimentée qui exerce la profession depuis plus de 20 ans. Avocate chez EY société Avocats depuis 2015, antérieurement au sein du Cabinet Vogel et Vogel, ses domaines d'expertise sont le droit économique (contrats – concurrence – distribution et consommation) et la compliance (programmes de conformité [données personnelles, Sapin 2, concurrence]) que ce soit en conseil ou en contentieux. Elle est formatrice chez LEFEBVRE DALLOZ COMPETENCES et chargée de TD à l'Université Catholique de Lyon. Membre de la Commission Economie et Entreprise et de la Commission Compliance du Barreau de Lyon.



Cyrille Durand-Fontanel

Avocat au barreau de Paris, il conseille des entreprises et leurs dirigeants en droit des affaires et particulièrement en matière de rédaction et négociation de contrats, respect du droit de la concurrence, protection et accord en propriété intellectuelle, éthique et compliance

