

Prévenir le risque de litiges et les traiter en cas de survenance

Code
12454

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1236 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
10 juin. 2024
- **A DISTANCE :**
10 juin. 2024
- **PARIS :**
15 nov. 2024
- **A DISTANCE :**
15 nov. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Assistants juridiques – Secrétaires juridiques – Risk managers – Compliance officers – Toute personne impliquée dans la gestion des litiges après-vente

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit des contrats (particulièrement B to C) ou avoir suivi la formation :

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

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 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

Objectifs pédagogiques

- Décrypter les responsabilités encourues dans le cadre d'une relation B to C
- Adapter les clauses contractuelles afin de prévenir le risque de litige
- Gérer le litige naissant pour éviter le contentieux
- Organiser sa défense en cas de contentieux

Programme de la formation

Décrypter les responsabilités encourues dans le cadre d'une relation B to C

Identifier la nature et le degré de la responsabilité

- Responsabilité contractuelle et responsabilité délictuelle
- Distinction des avants-contrats et de la rupture des pourparlers
- Articulation entre responsabilité contractuelle et obligations légales
- Vente aux professionnels VS vente aux particuliers

Appréhender les conditions de mise en oeuvre de la responsabilité

- Articulation entre les dispositions du Code civil, du Code de commerce et du Code de la consommation
- Conditions de la responsabilité contractuelle
- Impacts du projet de réforme de la responsabilité civile

Adapter les clauses contractuelles afin de prévenir le risque de litige

Rédiger les clauses stratégiques de nature

- Identification des clauses stratégiques
- Conseils rédactionnels

Assurer un suivi efficace de l'exécution du contrat

- Identification des règles propres à l'exécution des contrats
- Anticipation des problèmes de preuve
- Exercice d'application : atelier de négociation et de rédaction de clauses

Gérer le litige naissant pour éviter le contentieux

Adopter les réflexes juridiques et commerciaux nécessaires

- Préparation de sa défense en amont
- Pièges à éviter

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

Instaurer les procédures internes adéquates

- Procédures fiables de détection
- Recours à la résolution amiable des différends
- Mise en situation : analyse d'un litige naissant pour limiter les risques et augmenter les chances de résolution amiable

Organiser sa défense en cas de contentieux

Elaborer une stratégie contentieuse adaptée

- Moyens de défense et d'irrecevabilité
- Tribunal compétent
- Grandes étapes de la procédure civile et commerciale
- Action de groupe

Recourir aux modes adaptés de règlement des conflits

- Identification du mode de résolution (médiation, conciliation, arbitrage)
- Optimisation de l'accord conclu
- Atelier "Gestion du contentieux"
- Exercice d'application : préparation d'un dossier contentieux à partir des cas des participants
- Partage d'expériences : comment élaborer une stratégie contentieuse adaptée ? comment rédiger une transaction ?

Parmi nos formateurs



Catherine Peulvé

Titulaire d'une double maîtrise en droit des affaires et droit international et major du DEA de Droit des Affaires (Paris 2, 1990), Catherine Peulvé est avocate au Barreau de Paris depuis 1994 et exerce principalement en matière de précontentieux et contentieux commercial et bancaire, domestique et international. Elle a ouvert son cabinet CPLAW Catherine Peulvé Avocat en 2007 après une expérience approfondie au sein des cabinets Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, puis Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP. Elle intervient ponctuellement comme arbitre et régulièrement depuis 2009 comme médiateur dans les conflits inter-entreprises, d'associés ou d'actionnaires, de responsabilités et inexécutions contractuelles et détermination des préjudices, domestiques et internationaux. Elle est accréditée auprès du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP-Paris) (2009), International Institute for Prevention and Resolution of Conflict (CPR-New-York) (2019) et est inscrite comme médiateur judiciaire sur la liste de la Cour d'appel de Paris (2019, renouvelée) et du Ministère de la Justice du Luxembourg (2021). Elle est d'ailleurs identifiée depuis 2020 par Who's Who Legal (WWL) parmi les quelques médiateurs sélectionnés pour la France, et se place dans le top des médiateurs indépendants. Catherine Peulvé se forme et enseigne régulièrement la négociation et la médiation auprès de nombreuses écoles, universités, instituts et organismes professionnels. Catherine Peulvé est coauteur de l'ouvrage MÉDIATION COMMERCIALE – Méthode | Stratégies | Outils (Catherine Peulvé, Pierre Jung, Patrick van Leyneselee, Pearson, 2022)

