

Code
1986

Durée
8
jours

Tarif Inter*
6 827 €
HT

*Repas inclus (en présentiel)

PROCHAINES SESSIONS

- A DISTANCE, PARIS :
16 mai. au 2 Juil. 2024
- A DISTANCE, PARIS :
19 Sep. au 5 nov. 2024
- A DISTANCE, PARIS :
4 nov. au 12 déc. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Collaborateurs du service juridique – Toute personne souhaitant se spécialiser en droit des contrats

PRÉ-REQUIS

Avoir une connaissance des bases du droit des obligations

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

Le parcours fera l'objet d'une évaluation des compétences. Cette évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours. En présentiel ou distanciel, en synchrone ou asynchrone, pendant ou à l'issue du parcours, la réussite de l'évaluation donnera lieu à un certificat «?Lefebvre Dalloz?».

Objectifs pédagogiques

- Appliquer ses connaissances en matière de droit des contrats
- Encadrer la rédaction des clauses contractuelles à chaque étape de la vie du contrat
- Mener des négociations contractuelles adaptées

Programme de la formation

Droit approfondi des contrats d'affaires (4 jours)
Voir le module Réduire

Etablir en amont l'architecture contractuelle

Qualifier le contrat

- Intégrer le caractère primordial de l'opération de qualification
- Objet du contrat

Organiser le contrat

- Sources applicables
- Situation des parties
- Quiz : contextualiser le contrat

Mener la phase de négociation du contrat

Repérer les règles applicables à la négociation du contrat

- Examen des enjeux et des obligations des parties : liberté contractuelle, bonne foi, obligation d'information et confidentialité
- Formalisation d'avant-contrats
- Régime de la rupture des négociations et des pourparlers

Aménager les négociations en phase précontractuelle

- Appel d'offres,
- Lettre d'intention,
- Accord de confidentialité.
- Atelier de réflexion : comment sécuriser la rédaction d'une lettre d'intention ?

Rédiger le contrat

Identifier les contraintes pesant sur la rédaction du contrat en tant qu'instrumentum

- Règles de forme et de preuve

- Utilité du préambule
- Importance du plan du contrat
- Traitement des annexes
- Conservation du contrat

- Exercices pratiques : rédiger un préambule, une convention de preuve

Traiter les problématiques afférentes à l'essence du contrat

- Définition des obligations des parties
- Paiement du prix : détermination du prix, régime relatif aux modalités de paiement, délais, facturation...
- Traitement de la durée dans le contrat
- Exercice pratique : définir et rédiger les obligations dans un contrat d'entreprise

Définir les clauses importantes du contrat

- Clauses relatives à la responsabilité : non-responsabilité/limitation de responsabilité, clause pénale, clause d'assurance, clause de force majeure
- Clauses relatives à l'inexécution du contrat : clause résolutoire, clause d'astreinte, clause pénale, clause relative à l'exception d'inexécution, clause relative à l'exécution forcée
- Clauses relatives à l'évolution du contrat : clause d'adaptation, clause d'imprévision...
- Clauses relatives au traitement des litiges : clause d'arbitrage, clause attributive de juridiction, clause de séquestre, la clause relative à la prescription
- Cas pratique : rédiger une clause résolutoire de plein droit et de traitement des litiges

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

Voir le module Réduire

Construire le contrat dans le respect des principes fondamentaux

Respecter le principe de cohérence du contrat

- Qualification du contrat
- Conditions de validité

Analyser 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

Préciser la rédaction des clauses sensibles

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 Techniques de négociation contractuelle pour juristes : "Make the Deal" (2 jours)

Voir le module Réduire

Identifier les techniques de négociation pour emporter l'approbation

- Distinction des différentes typologies de négociations
- Facteurs de réussite d'une négociation
- Identification des enjeux et contexte de la négociation
- Détermination préalable des marges de manœuvre
- Connaissance de son propre profil et identification des différents profils de négociateurs

- Quiz : techniques de négociation

Adopter la posture pertinente pour faire face aux situations variées

- Connaissance de soi et adoption d'une posture selon son interlocuteur
- Ecoute et choix des bons arguments pour convaincre
- Vigilance quant au poids et au sens des mots
- Sortir d'une situation conflictuelle et mise en place un environnement serein à la négociation
- Gestion de son stress

- Mise en situation : faire face à une situation difficile

Définir les objectifs de négociation pour adapter ses clauses contractuelles

- Définition de sa vision sur le long terme
- Examen les différentes stratégies de négociation et leurs marges
- Exemple de négociations juridiques
- Mise en œuvre l'écoute active



- Cas pratique : les bons réflexes à développer face aux comportements abusifs ou déloyaux lors de négociations et en phase d'exécution du contrat

Identifier les techniques de négociation pour emporter l'approbation

- Distinction des différentes typologies de négociations
 - Facteurs de réussite d'une négociation
 - Identification des enjeux et contexte de la négociation
 - Détermination préalable des marges de manœuvre
 - Connaissance de son propre profil et identification des différents profils de négociateurs
- Quiz : techniques de négociation

Adopter la posture pertinente pour faire face aux situations variées

- Connaissance de soi et adoption d'une posture selon son interlocuteur
 - Ecoute et choix des bons arguments pour convaincre
 - Vigilance quant au poids et au sens des mots
 - Sortir d'une situation conflictuelle et mise en place un environnement serein à la négociation
 - Gestion de son stress
- Mise en situation : faire face à une situation difficile

Définir les objectifs de négociation pour adapter ses clauses contractuelles

- Définition de sa vision sur le long terme
 - Examen les différentes stratégies de négociation et leurs marges
 - Exemple de négociations juridiques
 - Mise en œuvre l'écoute active
- Cas pratique : les bons réflexes à développer face aux comportements abusifs ou déloyaux lors de négociations et en phase d'exécution du contrat

Parmi nos formateurs

...



Nissrine Kassase

Forte d'une expérience de près de 20 ans, Nissrine KASSASE conseille et assiste des sociétés et groupes français et internationaux dans différents secteurs d'activités, tant en droit de la distribution qu'en droit des affaires. Avant de fonder le cabinet « Lawlines », spécialisé en management de transition, elle a acquis une double expérience d'Avocat d'Affaires et Responsable Juridique droit de la distribution au sein notamment de FNAC SA. Elle anime plusieurs formations en droit des contrats et en droit de la distribution tant à l'attention des juristes qu'à l'attention des opérationnels.