



1 jour
Paris
5 à 10 participants

> Le juridique des contrats

Objectifs

- Comprendre les pièces contractuelles d'un marché, comment en déjouer les « insuffisances »
- Acquérir un référentiel
- Mesurer les enjeux et les risques de la sous-traitance
- Négocier au mieux la phase précontractuelle
- Réaliser la prestation conformément aux exigences légales et contractuelles

Programme

Les enjeux juridiques, mais aussi commerciaux, d'une bonne gestion contractuelle

- S'agit-il de droit commercial, de droit civil ?
- Comment se déroule une procédure au civil et au commercial ?
- « Pas de preuve, pas d'action » : attention à la bonne tenue des dossiers
- Les règles de preuve diffèrent au civil et au commercial

Bien lire et interpréter correctement un contrat

- La Lex Mercatoria : de quoi s'agit-il ?
- La clause compromissoire dans les contrats de vente (ou « conditions générales ») : définition et conséquences pratiques

Les situations « précontentieuses » les plus fréquentes, quels risques ?

- Exécution du contrat et insatisfaction injustifiée du client
- Obligation de résultat et obligation de moyens : quelles conséquences en cas de litige avec vos clients, vos fournisseurs ?
- Résiliation et résolution du contrat
- Gestion des impayés : acquérir des réflexes et connaître les procédures d'injonction de payer

L'intérêt de l'affacturage et son coût

Pratiques discriminatoires interdites et transparence tarifaire

- Les ententes interdites et autorisées : quels critères ?
- L'impact de la loi Galland sur les relations contractuelles avec les fournisseurs.

Méthodes pédagogiques : concrètes et pratiques ;

Méthodes pédagogiques

Cas professionnels et quiz ; analyse des documents fournis par les stagiaires si ces derniers le souhaitent ; utilisation d'ouvrages de référence et codes.

Construction d'une matrice d'analyse des contrats