

DROIT DES CONTRATS - NIVEAU 2

Négocier les clauses principales d'un contrat d'affaires.

Perfectionner sa technique rédactionnelle en intégrant dans sa pratique les évolutions issues de la réglementation en *droit des contrats*. Afin de garantir l'exécution des obligations contractuelles ou de se protéger d'un éventuel contentieux, un contrat d'affaires bien rédigé est indispensable. Le juriste doit donc mesurer le niveau de risque de chaque clause contractuelle et prendre des précautions rédactionnelles quant aux clauses dites sensibles, pour sécuriser les relations commerciales.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 6190828

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1495 € HT

Repas inclus

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Luxembourg

21 et 22 sept. 2023

- 21/09/2023 09:00 --> 22/09/2023 17:30 à Luxembourg
 - 21/09/2023 09:00 --> 21/09/2023 17:30
 - 22/09/2023 09:00 --> 22/09/2023 17:30

OBJECTIFS

- Structurer et maîtriser la conduite des négociations contractuelles.
- Repérer et négocier les clauses essentielles d'un contrat.
- Examiner les obligations de chaque cocontractant.

POUR QUI ?

- Conseillers juridiques, juristes, cadres et dirigeants impliqués dans la rédaction des contrats d'affaires.
- Toute personne souhaitant approfondir sa pratique en droit des contrats.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de maîtriser les clauses essentielles d'un contrat, de diriger des négociations contractuelles et de rédiger le contrat en résultant.

PROGRAMME

Se perfectionner en droit des contrats - Niveau 2

Maîtriser la conduite des négociations

- Mener des négociations « informelles » ou les structurer contractuellement.
- Prendre les précautions relatives aux documents échangés en cours de négociation.

Exercice d'application : rédaction de clauses autour d'un appel d'offres, d'une offre, d'une acceptation, d'une contreproposition...

Déterminer les devoirs et obligations en cours de négociation

- Cerner le devoir d'information, de conseil et de mise en garde du partenaire.
- Faire le point sur le devoir de loyauté, de sincérité et de cohérence.
- Identifier la répartition des obligations à la charge des parties.
- Clauses de paiement, de loi applicable, de compétence, de prix, de délais, d'exclusion ou de limitation de responsabilité.

Déterminer la chose et le prix

- Analyser les clauses négociables.
- Condition suspensive ou résolutoire.
- Faire le point sur les clauses primordiales : clause de secret, de non-concurrence, le paiement du prix et l'exécution forcée.

Mise en situation : négociation des clauses pécuniaires.

Garantir l'exécution de ses contrats

- S'assurer de la bonne exécution : clauses de collaboration, clauses d'exécution, clauses d'information.
- Modifier un contrat en cours d'exécution.
- Identifier les pièges à éviter : les clauses de confidentialité.

Prévoir le sort de ses contrats

- La durée du contrat.
- Le transfert du contrat ou d'une créance.

- La réparation des dommages.
- Étude de cas : analyse de clauses extraites de contrats afin de déterminer à qui elles sont favorables et pourquoi.*