



EXCELLENTIA FORMATION

Une porte ouverte sur votre avenir ...

Rédiger des contrats en toute assurance

Thème 1 : Les fondamentaux de la formation du contrat

► La naissance du contrat

- Les promesses de contrat ou les avants contrats
- La Lettre d'intention de commandes
- La capacité requise des cocontractants
- Le consentement non vicié des parties au contrat
- Le contenu des obligations
- La clause de dédit
- Les conditions suspensives et résolutoires

► La preuve du contrat

- La valeur probatoire des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
- La signature électronique
- Les conditions de la liberté de la preuve en droit commercial
- L'aménagement contractuel de la preuve

► La force du contrat

- Le préambule du contrat
- Le contrat, la loi des parties ; règles impératives et supplétives
- Le rôle du devis et de la facture
- Le sort des commandes passées hors du circuit
- L'accord ou contrat cadre



EXCELLENTIA FORMATION

Une porte ouverte sur votre avenir ...

- ▶ Les obligations générées par le contrat
 - Les obligations imposées par la loi et les obligations convenues entre les parties
 - L'obligation de conseil et d'information du vendeur
 - La responsabilité contractuelle du vendeur

- ▶ La Fin du contrat : que faire en cas d'inexécution ?
 - Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
 - Pénalités, avantages, inconvénients

Thème 2 : La négociation des clauses essentielles du contrat

- ▶ Le périmètre du contrat
 - La définition de l'objet
 - L'engagement de confidentialité
 - L'élection de domicile
 - La langue contractuelle
 - La clause d'indivisibilités des dispositions contractuelles
 - La clause d'exclusivité
 - La sous-traitance du contrat

- ▶ La durée du contrat
 - La date d'entrée en vigueur
 - La durée déterminée et indéterminée
 - La clause de tacite reconduction
 - Les modalités de résiliation
 - La clause de non-concurrence



EXCELLENTIA FORMATION

Une porte ouverte sur votre avenir ...

- ▶ L'anticipation des évolutions du contrat
- Les modalités de révision du prix
- L'obligation de moyen ou de résultat
- La clause d'alignement
- La clause pénale
- L'imprévision
- Les délais de règlement, les délais et lieu de livraison
- Le transfert de propriété et des risques
- La garantie contractuelle
- La limitation de la responsabilité
- La garantie contre l'éviction et les vices cachés
- Le règlement des litiges ; les clauses attributives de compétence

Thème 3 : S'initier au droit des baux commerciaux

- Cadre juridique du statut des baux commerciaux et conditions d'application du statut
- Conditions relatives à la chose louée et conditions relatives au preneur :
 - => Bail portant sur un immeuble ou un local
 - => L'exploitation d'un fonds dans les lieux loués
 - => L'immatriculation du propriétaire du fonds
- Les règles incontournables à respecter :
 - => objet
 - => durée
 - => renouvellement
 - => loyer



EXCELLENTIA FORMATION

Une porte ouverte sur votre avenir ...

=> dépôt de garantie

=> état des lieux

Thème 4 : le droit de la concurrence

- Pratiques discriminatoires
- Transparence tarifaire
- Peut-on refuser de vendre ?
- Revente à perte
- Rupture abusive des relations commerciales

Thème 5 : s'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente :
 - => Convention de Vienne
 - => Règlement européen 44/2001
- Définition des incoterms

Thème 6: La pratique de la rédaction des conditions générales de vente

- => Les mentions obligatoires
- => Les spécificité de la vente à distance et du droit de la consommation
- => La communication et l'opposabilité des CGV