

# Pratique des Contrats Commerciaux

## Réforme du droit des Contrats

Toutes les sociétés sont concernées par la pratique des contrats commerciaux dont les enjeux sont multiples : légaux, commerciaux, financiers...

Négocier ou renégocier les contrats commerciaux constituent un véritable enjeu stratégique en termes de responsabilités. Maîtriser les points clés de ces contrats devient aujourd'hui nécessaire pour toute personne intervenant directement dans la négociation ou l'application des contrats existants ou à venir. Ce sujet est d'autant plus d'actualité que l'ordonnance n° 2016-131 du 11 février 2016 vient modifier considérablement notre matière contractuelle et s'appliquera pour les contrats conclus à compter du 1er juillet 2016.

Il est donc fondamental de mesurer ses impacts sur le droit des contrats, les intégrer dans sa pratique rédactionnelle et sécuriser la rédaction des clauses à risque dans les principaux contrats d'affaires.

### Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître les mécanismes contractuels fondamentaux pour les entreprises.
- ✓ Gérer la rédaction d'un contrat commercial ainsi que son exécution.
- ✓ Identifier les obligations spécifiques qui découlent de la conclusion des contrats commerciaux.
- ✓ Acquérir les réflexes juridiques essentiels pour la négociation.
- ✓ Mesurer les responsabilités encourues par l'entreprise.

### Programme

#### MAITRISER LES CONDITIONS DE VALIDITE D'UN CONTRAT

- Les mécanismes de la formation du contrat : Consentement, capacité des parties, objet, lieu, acceptation signature
- Zoom sur la réforme : La violence économique et disparition de la notion de cause et la représentation

#### MENER LES NEGOCIATIONS PRECONTRACTUELLES

- Les documents précontractuels et les obligations liées à la période de négociation :  
Offre, promesse et autres avant-contrats  
Devoir de loyauté et de sincérité  
Accord de confidentialité  
Zoom – Réforme : l'obligation générale d'information
- Les impacts d'une rupture des pourparlers  
Zoom-Réforme : la conduite des pourparlers et promesse unilatérale et pacte de préférence

#### OPTIMISER LA REDACTION DES CONTRATS

- Architecture type d'un contrat :  
Définition de l'objet, date d'entrée en vigueur, durée, détermination du prix et modalités de révision du prix, nature des obligations (moyen/résultat), clauses limitatives de responsabilité, force majeure...  
Préambule, langue applicable et annexes

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –

[celine.gourre@lria.fr](mailto:celine.gourre@lria.fr) – 04.67.04.30.18

N° d'organisme de formation : 91 34 0591434

- Clauses spécifiques :  
Les clauses d'exonération ou de limitation de responsabilité  
Les clauses de garantie, de transfert de propriété.  
La clause de non concurrence  
Durée dans le contrat

## SECURISER L'EXECUTION DES CONTRATS

- L'interprétation, l'adaptation et l'étendue du contrat  
*Zoom : Réforme et théorie de l'imprévision*  
La contrariété entre documents contractuels : comment faire ?  
Les clauses relatives à la responsabilité : la non-responsabilité, la limitation de responsabilité, la clause pénale, la clause de force majeure.  
Les clauses relatives à l'inexécution du contrat : la clause résolutoire, la clause d'astreinte, la clause pénale, exécution forcée
- Prévenir et réagir efficacement en cas de non-respect du contrat  
*Zoom réforme : Inexécution contractuelle*  
Règlement des litiges éventuels, clause attributive de compétence et modes alternatifs de règlement des différends (MARD) : conciliation, médiation, arbitrage, procédure collaborative...
- Conséquences de la fin du contrat :
- Résolution, rupture des relations commerciales, les clauses survivantes au contrat

## Méthodes pédagogiques

Exposé  
Débat : Questions- Réponses  
Cas Pratiques

*Durée* : 1 jr ( 7 Heures)

*Lieu* : Languedoc Roussillon/Midi Pyrénées

## Support

Un support de formation (power point) sera remis à chaque participant

## Coût de la formation

**Tarif adhérent** : 312,50 HT  
soit 375,00 € TTC /pers

**Tarif non adhérent** : 437,00 HT  
Soit 524,00 € TTC/pers

## Public visé et prérequis

Toutes personnes concernées par les négociations de contrats commerciaux et/ou leurs applications dans l'entreprise : Direction, fonction juridique, fonction commerciale ou Achat  
Aucun prérequis nécessaire

## Intervenant

**Hortense de Roquette-Buisson**  
Avocat au Barreau de Toulouse  
Avocat Partenaire de LRIA et ARIA MP pour toutes les questions Industries-Commerce  
Ancienne Responsable Juridique du GROUPE DISTRIBORG

**Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –**

**[celine.gourre@lria.fr](mailto:celine.gourre@lria.fr) – 04.67.04.30.18**

**N° d'organisme de formation : 91 34 0591434**