

# Négocier et rédiger des contrats d'affaires

## Compétences visées

• Savoir rédiger et négocier des contrats d'affaires en respectant le cadre légal.

## Objectifs pédagogiques

- Connaître les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise.
- Savoir identifier les risques et les pièges à éviter
- Maîtriser les différentes techniques de rédaction des clauses contractuelles.
- Savoir diriger des négociations contractuelles.
- Connaître les différents recours en cas d'inexécution d'un contrat.

## Publics Ciblés

- Micro-entrepreneur.
- Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances et sa maîtrise de la rédaction des contrats d'affaires.

## Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

## Matériel requis

Matériel pour la prise de notes.

## Méthodes pédagogiques

Notre pédagogie favorise l'interactivité entre participants et intervenant.

## Évaluations modalités et critères

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de rédiger les clauses essentielles du contrat, de mettre en œuvre des solutions concrètes pour faire face aux risques contractuels et de diriger des négociations contractuelles.

## Intervenante



### Varène Decaux

Juriste en droit des affaires, titulaire d'un Master 2 de droit privé et diplômée de l'École Nationale de procédure (Panthéon-Sorbonne), Varène a plus de dix années de pratique en droit des contrats, droit des affaires et droit du e-commerce. Cette expérience s'est construite plus particulièrement au sein d'Heineken et de Direct Energie où elle a eu une pratique orientée d'une part vers le recouvrement de créances et les procédures collectives appliqués aux clients de la société et d'autre part vers le droit du e-commerce au regard des problématiques soulevées par les équipes internes de la société.

## Programme de formation

### 1. La phase pré-contractuelle (1<sup>er</sup> jour / matin)

- L'échange d'informations confidentielles
- La valeur des pourparlers
- La solvabilité du client ou prospect

### 2. Les clauses essentielles du contrat (1<sup>er</sup> jour / après-midi et 2<sup>ème</sup> jour / matin)

- L'objet, la durée et le renouvellement du contrat
- Le prix et les modalités de révision du prix
- Les délais de règlement et de livraison
- La limitation de la responsabilité, la force majeure
- Les clauses protégeant la propriété intellectuelle

### 3. Les risques contractuels (2<sup>ème</sup> jour / après-midi)

- La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
- Les clauses délicates et interdites
- Obligation de conseil du vendeur
- La signature électronique
- Le non-paiement ou inexécution
- Les pénalités

## Évaluation

Formative et sommative

## Date et lieu

9h - 17h • Paris

## Budget

350€/HT la journée (tarif public). Frais pédagogiques compris.