

## LES NOTIONS ESSENTIELLES POUR NEGOCIER SON CONTRAT

### POUR QUI

Responsable commercial, Ingénieur d'affaires, Chef de Projets, Responsable juridique & juriste, services contentieux ou recouvrement ou toute personne concernée par les relations contractuelles

### ENJEUX

Appréhender les notions juridiques essentielles utilisées au quotidien dans la négociation des contrats au regard des nouvelles dispositions du code civil. Se remettre à niveau pour mieux comprendre ses engagements avec une formation dédiée aux opérationnels.

### NOS POINTS FORTS

La formation se veut très pratique et accessible même pour un public réfractaire au droit !

L'intervenant connaît le monde de l'entreprise et le secteur industriel avec les problématiques auxquelles les opérationnels sont confrontés au quotidien.

La formation est agrémentée d'exemples concrets vécus par des entreprises du secteur.

**PREREQUIS** : aucun

### OBJECTIFS

- Donner les réflexes essentiels pour mieux négocier les contrats en appréhendant les conséquences de certains engagements.
- Mieux négocier son contrat pour une relation commerciale plus saine.
- Comprendre les dispositions légales applicables et les utiliser pour négocier.
- Donner les clés pour comprendre, identifier et négocier les clauses contractuelles à risque.

### PROGRAMME

#### ➤ Acquérir une connaissance générale du droit des contrats (analyse des documents engageants)

Objectifs : il est important de savoir

- A quel moment l'entreprise est engagée et sur quelle base ?
- Quels sont les documents qui pourraient avoir une valeur d'engagement ?
- Comment prétendre à l'application des conditions de vente par rapport aux conditions d'achat des clients ?
- Quelle valeur attribuer à un cahier des charges ou à un compte rendu de réunion ?
  - o La formation du contrat (conditions de validité, moment de la formation du contrat)
  - o Sa forme et son contenu (les documents à valeur contractuelle)
  - o Mise au point sur la valeur des CGA et des CGV
  - o La communication et les échanges de pièces à valeur contractuelle

#### ➤ Comprendre le régime juridique des contrats les plus courants

Objectifs : il est important de savoir ce que la loi prévoit dans chaque type de contrat couramment utilisé par l'entreprise et les possibilités de dérogation qu'il existe.

- o Les dispositions légales relatives au contrat de vente/entreprise/distribution
- o Droits et obligation communes des parties dans les relations contractuelles

### ➤ Négocier les clauses à risque

A partir d'éléments comme des clauses types retrouvées dans les contrats ou conditions générales d'achat de clients du secteur d'activité, nous proposerons une lecture « juridique » de celles-ci pour en déterminer les impacts pour l'entreprise.

Des éléments légaux permettent souvent de répondre à certaines demandes exorbitantes des clients. Les connaître préalablement permet de justifier sa position.

- Reconnaître les clauses contractuelles à risque : la responsabilité, les pénalités, la réception...
- Les arguments légaux contre les clauses abusives ou créant un déséquilibre dans la relation contractuelle
- Les bons réflexes à avoir pour négocier son contrat

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Documentation complète juridique et pratique (fiches pratiques et modèles)
- Diaporama
- Exercices pratiques

## MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

- Cas pratiques de mise en situation
- Quiz

### ENCADREMENT Formation

Maître Lucie GOMES – avocate au Barreau de Senlis et ancienne juriste de la Fédération des Industries Mécaniques

<https://www.avocats-oise-lexjurismo.fr/lucie-gomes-christelle-pedron/>

### Conditions particulières

Nombre de participants : 5 personnes minimum / 12 personnes maximum

Possibilité d'un plateau repas facturé à chaque participant 25 € (une facture sera envoyée à la société).

### DUREE ET DATE

**30 septembre 2020 (7h) de 9h30 à 17h30**

### LIEU

MAISON DE LA MECANIQUE - 45 rue Louis Blanc - 92400 COURBEVOIE

### TARIFS

Adhérents : 500 €/personne

TVA au taux en vigueur actuellement (20 %)

### CONTACT ET INSCRIPTION

**Bulletin d'inscription ci-joint**

Sylvie URSULET, Responsable Formation

Tél : 01 47 17 63 14

Email : [sursulet@evolis.org](mailto:sursulet@evolis.org)

### POUR QUI

Responsable commercial, Ingénieur d'affaires, Chef de Projets, Responsable juridique & juriste, services contentieux ou recouvrement ou toute personne concernée par les relations contractuelles

### ENJEUX

Appréhender les notions juridiques essentielles utilisées au quotidien dans la négociation des contrats au regard des nouvelles dispositions du code civil.

### NOS POINTS FORTS

La formation se veut très pratique et accessible même pour un public réfractaire au droit !

L'intervenant connaît le monde de l'entreprise et le secteur industriel avec les problématiques auxquelles les opérationnels sont confrontés au quotidien.

La formation est agrémentée d'exemples concrets vécus par des entreprises du secteur.

**PREREQUIS** : avoir suivi le module « Les notions essentielles pour négocier un contrat » ou avoir une expérience professionnelle en droit des contrats.

### OBJECTIFS

- Donner les clefs pour répondre le plus efficacement aux incidents de parcours lors de l'exécution du contrat.
- Savoir éviter les pertes financières.
- Savoir réagir face à la survenance d'un sinistre ou d'un litige.

### PROGRAMME

#### ➤ La gestion de la vie de l'affaire

Lors de l'exécution du contrat des incidents de parcours peuvent se présenter. Le client peut refuser de réceptionner le bien, souhaite annuler sa commande, ne veut pas payer ou seulement partiellement. Des mesures conservatoires et des démarches sont nécessaires afin de sécuriser l'affaire. Des réflexes doivent être adoptés.

- Les obligations essentielles du client :
  - La réception des prestations et des biens et ses conséquences
  - Le paiement des prestations et les pratiques abusives sanctionnées
- Les notions de responsabilité et de garantie
  - garantie légale, garantie conventionnelle,
  - les conditions de la responsabilité : les fautes, les différents volets des préjudices : matériels, immatériels, consécutifs ou non consécutifs...)

➤ **La phase pré-contentieuse et contentieuse**

Il s'agit de savoir quelles sont les démarches préalables à tout procès et quelles sont les procédures existantes pour la résolution des litiges. Quelquefois, les circonstances de l'affaire se prêteront à une action urgente et d'autres fois l'expertise judiciaire sera nécessaire.

- Comment réagir face à la survenance d'un sinistre ou d'un litige
  - o Comment se constituer des preuves
  - o Les réflexes de la démarche amiable : préparer son dossier pour un accord amiable ou une phase contentieuse
- Les procédures simples pour le recouvrement des créances
  - o Les mises en demeure et injonctions
  - o Les procédures rapides

### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Documentation complète juridique et pratique (fiches pratiques et modèles)
- Diaporama
- Exercices pratiques

### MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

- Cas pratiques de mise en situation
- Quiz

#### ENCADREMENT Formation

Maître Lucie GOMES – avocate au Barreau de Senlis et ancienne juriste de la Fédération des Industries Mécaniques

<https://www.avocats-oise-lexjurismo.fr/lucie-gomes-christelle-pedron/>

#### Conditions particulières

Nombre de participants : 5 personnes minimum / 12 personnes maximum

Possibilité d'un plateau repas facturé à chaque participant 25 € (une facture sera envoyée à la société).

#### DUREE ET DATE

**04 novembre 2020 (7h) 9h30 – 17h30**

#### LIEU

MAISON DE LA MECANIQUE - 45 rue Louis Blanc - 92400 COURBEVOIE

#### TARIFS

Adhérents : 500 €/personne

TVA au taux en vigueur actuellement (20 %)

#### CONTACT ET INSCRIPTION

**Bulletin d'inscription ci-joint**

Sylvie URSULET, Responsable Formation

Tél : 01 47 17 63 14

Email : [sursulet@evolis.org](mailto:sursulet@evolis.org)