



Rédiger des contrats en toute assurance



Publics

- ▶ Chefs d'entreprise, commerçants et artisans, conjoints collaborateurs
- ▶ Salariés
- ▶ Autres publics : nous consulter
- ▶ Avoir des notions de base sur le fonctionnement de l'entreprise



Durée

- ▶ 4 jours (28 heures)
- ▶ A la CCI Charente, Angoulême ou Cognac



Tarif

- ▶ 1400 € TTC (100% pris en charge pour les adhérents de l'AGEFICE sous réserve d'accord)
- ▶ Salarié : selon l'OPCO
- ▶ Public hors AGEFICE, nous consulter pour la recherche de financement.



Objectifs

- ▶ Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- ▶ Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- ▶ Appréhender la rédaction des conditions générales de vente



Programme

- ▶ **Les fondamentaux de la formation du contrat**
 - La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
 - Le contrat, la loi des parties
 - Règles impératives et supplétives
 - Le rôle du devis et de la facture
 - Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat
 - Lettre d'intention de commandes
 - Obligation de conseil du vendeur
 - Accord ou contrat cadre
 - Sort des commandes passées hors du circuit
 - La signature électronique
- ▶ **Négocier les obligations réciproques**
 - Obligation de moyen ou de résultat
 - Cahier des charges technique ou fonctionnel
- ▶ **Négocier les clauses essentielles**
 - Définition de l'objet
 - Langue contractuelle
 - Date d'entrée en vigueur, durée
 - Modalités de révision du prix



Rédiger des contrats en toute assurance



Programme (Suite)

► Négocier les clauses essentielles (Suite)

- Délais de règlement, délais et lieu de livraison
- Transfert de propriété et risques
- Garantie contractuelle
- Limitation de la responsabilité
- Engagement de confidentialité
- Sous-traitance du contrat
- Garantie contre l'éviction, règlement des litiges

► Que faire en cas d'inexécution ?

- suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- Pénalités, avantages, inconvénients

► S'initier au droit des baux commerciaux

- Cadre juridique du statut des baux commerciaux
- Conditions relatives à la chose louée et conditions relatives au preneur
- Les règles incontournables à respecter

► Le droit de la concurrence

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

► S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente
- Définition des incoterms

► En pratique

- La rédaction des Conditions Générales de Vente- Revente à perte



Contacts

► Intervenante :
Alexandra MOTTET, Juriste

Interlocutrice CCI :
Frédérique VIGNERON,
05 45 20 55 23
fvigneron@charente.cci.fr



Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation des acquis

- Méthodes actives centrées sur l'acquisition des compétences professionnelles (savoir-faire et savoir-être)
QCM à l'entrée et à la sortie de la formation pour vérifier les acquis.