



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 / Date

- ▶ 4 jours (28 heures)
- ▶ Lundis 18, 26 janvier et 9 et 15 fév 2021
- ▶ 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.