

Stage pratique de 1 jour(s)
Réf : RDC

Participants

Négociateurs et rédacteurs de contrats, acheteurs, directeurs juridiques et leurs collaborateurs, avocats, juristes.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2018 : 850€ HT

Dates des sessions

PARIS

05 oct. 2018, 07 déc. 2018

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence

La réforme 2016 du droit des contrats

L'ampleur de la réforme qui est entrée en vigueur le 1er octobre 2016 est considérable. Cette formation a pour objectif de maîtriser les impacts cette réforme du droit des contrats pour adapter vos pratiques en matière de négociation, de rédaction des contrats et d'anticipation des risques lors de leur exécution.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Ajuster sa stratégie de négociation aux nouvelles règles
Adapter sa pratique rédactionnelle en matière contractuelle
Sécuriser ses contrats d'affaires au regard de la réforme
Anticiper les contentieux liés au prix et à la rupture des contrats

1) Comprendre les nouveautés relatives à la négociation

2) Mesurer l'impact de la réforme sur la conclusion du contrat

3) Maîtriser le contenu du contrat et ses conditions d'exécution

4) Gérer la fin des contrats suite à la réforme

Travaux pratiques

Transfert de connaissances, débat questions/réponses tout au long de la session, cas pratiques et exemples illustrés.

1) Comprendre les nouveautés relatives à la négociation

- Les objectifs le champ d'application de la réforme.
- L'entrée en vigueur et l'application dans le temps de la réforme.
- Les obligations liées à la négociation : notions de liberté contractuelle, de bonne foi et d'obligation d'information.
- L'ajout de la définition de la promesse unilatérale et du pacte de préférence.
- Le régime de la rupture des pourparlers.

Réflexion collective

Echanges avec les participants sur les objectifs de la réforme 2016 du droit des contrats. Exemple d'impacts de la réforme sur la période précontractuelle.

2) Mesurer l'impact de la réforme sur la conclusion du contrat

- Les conditions de représentation des parties : personnes physiques et morales.
- Les conditions de formation du contrat : le consentement, les conditions de fond et de forme.
- La notion de violence économique dans le cadre des vices du consentement.
- La notion de contenu licite et certain.

Echanges

Echanges relatifs aux conditions de validité des contrats.

3) Maîtriser le contenu du contrat et ses conditions d'exécution

- La prohibition des clauses créant un déséquilibre significatif.
- La possibilité de fixer unilatéralement le prix : cas, limites, rôle du juge.
- La consécration de la théorie de l'imprévision.
- Les conditions et la preuve du paiement, les délais de paiement, la mise en demeure.
- La réduction de prix en cas d'exécution imparfaite.

Travaux pratiques

Cas pratique relatif à la rédaction de clauses contractuelles.

4) Gérer la fin des contrats suite à la réforme

- Les nouvelles sanctions utilisables par les créanciers en cas de défaillance de leurs co-contractants.
- La transmission de l'obligation : la cession de créance, la cession de dette, la cession de contrat.
- Les aménagements en matière de clauses d'avenir : renouvellement, prorogation, tacite reconduction.

Etude de cas

Etude de cas relative à la gestion de la fin des contrats.

est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.