

## Mallette du Dirigeant (MDD) 2019 Module 14 (Ressources humaines et management) :

### Rédiger des contrats en toute assurance (4j)

#### **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,
- Effet de la transformation : juridique, fiscal et social,
- 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,

- 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.

## **Validation de la formation :**

Une attestation de stage est remise aux stagiaires.