

CD21 - Contrats commerciaux : Maîtriser les aspects juridiques de vos contrats

Inter

Intra

Thématique(s)

Droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation

Durée

7 heures

Nombre de séances

1

Les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les différentes étapes de la vie du contrat : négociation, formation, mise en œuvre
- Anticiper les litiges contractuels
- Mesurer les évolutions issues de la réforme du Droit des contrats

Programme

1- Quel cadre juridique :

- Quels textes s'appliquent aux contrats d'affaires ?
- Comment articuler le dispositif général du Code civil et les textes spéciaux ?

2- Comment conduire la phase précontractuelle ?

- Quelles sont les obligations des parties au cours des négociations ?
- Comment sécuriser la communication d'informations confidentielles ?

- Pourparlers, négociations : quelle est leur valeur juridique ?
- Rupture des pourparlers : quelles conséquences ?
- Appréhender les comportements abusifs lors de la négociation du contrat ?

3- Quelles règles encadrent la formation du contrat ?

- Rencontre de l'offre et de l'acceptation : à quel moment intervient-elle ?
- Quelles formes l'acceptation peut-elle revêtir ? le silence vaut-il acceptation ?
- Quels sont les documents contractuels ? Annexes : quelle valeur juridique ?
- Quelle hiérarchie entre les différents éléments contractuels ?
- Quelle est la valeur des CGV ? Les conditions d'application des CGV ?
- Quelle règle appliquer en cas de conflit entre CGV et conditions d'achat ?
- Le contrat oral a-t-il la même valeur que le contrat écrit ?

4- Comment construire un contrat ?

- La liberté contractuelle est-elle sans limite ? Que sont les règles impératives et supplétives ?
- La différence entre renouvellement, prorogation, reconduction ?
- Focus sur les délais de paiement
- Quels sont les critères d'appréciation du « déséquilibre significatif » ?

5- A propos du contenu du contrat?

- Quel intérêt de prévoir des clauses limitatives de responsabilité ?
- Comment envisager la clause de force majeure ?
- Quel intérêt et efficacité des clauses de pénalité ?
- La révision pour imprévision : enjeux, risques ?
- Le contrat international - quelles précautions ?
- Les clauses de litige

6- Comment mettre fin à un contrat ?

- Quels sont les cas de résiliation du contrat ?
- Le préavis fixé dans le contrat est-il suffisant ?
- Comment anticiper le risque de rupture brutale de relation commerciale ?

7- Conclusion et échanges libres

Public concerné

- Dirigeants et responsables du site
- Juristes et collaborateurs des services juridiques

- Responsables et collaborateurs des services commerciaux, administratifs et technique

Pré-requis

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées
- Pas de prérequis spécifique

Pédagogie

- Questionnaire de recueil des besoins du participant, en amont de la formation
- Mise en application pratique des compétences juridiques délivrées (exemples d'application, cas pratiques)
- Remise d'un support pédagogique le jour de la formation
- Evaluation d'acquisition des connaissances pendant la formation
- Questionnaire d'appréciation à chaud, à l'issue de la formation.

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site

<https://www.fidalformations.fr/contactez-nous>

Email

infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone

[+33 \(0\) 1 58 97 10 00](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.