DROIT DES AFFAIRES

# Droit des contrats pour non-juristes : négocier, rédiger et sécuriser ses engagements

Un acheteur un commercial ou un chef de projet signe des contrats toutes les semaines sans avoir jamais étudié le droit. Les clauses de responsabilité, de résiliation ou de pénalité sont acceptées telles quelles, faute de savoir ce qu'elles engagent réellement le jour où la relation se tend. Quatre jours pour acquérir les réflexes contractuels qui évitent l'essentiel des litiges. Le parcours suit la vie du contrat : formation de l'accord, rédaction des clauses sensibles, négociation puis gestion des incidents d'exécution. Chaque notion est travaillée sur des contrats issus des postes des participants.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **4 jours — 28 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 2 820 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Acheteurs commerciaux chefs de projet et responsables administratifs amenés à négocier ou signer des contrats sans avoir reçu de formation juridique.

**PRÉREQUIS**
Aucun prérequis

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les conditions de validité d'un engagement contractuel
- Analyser les clauses sensibles d'un contrat avant signature
- Rédiger des clauses claires sur le prix les délais et la responsabilité
- Conduire une négociation contractuelle en défendant ses intérêts
- Réagir à un incident d'exécution avant qu'il ne devienne un contentieux
- Organiser la conservation des preuves utiles au dossier

## 03 Programme détaillé

### M1 La formation du contrat
- Ce qui engage vraiment et à partir de quand
- Distinguer pourparlers offre et acceptation
- Repérer le moment où l'engagement devient irrévocable
- Mesurer la portée d'un devis d'un bon de commande ou d'un échange de courriels
- Identifier les causes de nullité d'un accord
- Cas pratique : Analyse d'un échange de courriels pour déterminer si un contrat est formé.

### M2 Les clauses qui font le risque
- Lire un contrat par ses points sensibles
- Décoder les clauses de responsabilité et de limitation
- Analyser les clauses de prix de révision et de pénalité
- Repérer les clauses de durée de reconduction et de résiliation
- Vérifier les clauses de confidentialité et de propriété des livrables
- Atelier : Passage au crible des clauses sensibles d'un contrat apporté par un participant.

### M3 Rédiger sans ambiguïté
- Écrire des clauses qui tiennent en cas de litige
- Structurer un contrat et hiérarchiser ses annexes
- Rédiger l'objet et le périmètre des prestations sans zone grise
- Formuler des obligations mesurables et des délais opposables
- Éviter les formules vagues qui se retournent contre leur auteur
- Atelier : Réécriture d'une clause de périmètre jugée trop imprécise par les deux parties.

### M4 Négocier le contrat
- Défendre ses intérêts dans la discussion
- Préparer sa position et ses points non négociables
- Traiter les conditions générales imposées par l'autre partie
- Argumenter une demande de modification de clause
- Sécuriser les accords intermédiaires et les avenants
- Mise en situation : Négociation d'une clause de responsabilité face à un fournisseur en position de force.

### M5 L'exécution et ses incidents
- Réagir avant le contentieux
- Constater un manquement et le formaliser par écrit
- Mobiliser les leviers prévus au contrat en cas de retard
- Gérer une rupture et ses conséquences financières
- Organiser la conservation des échanges et des preuves
- Mise en situation : Traitement d'un retard de livraison répété avec mise en demeure puis négociation.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 2 820 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr