DROIT DES AFFAIRES

Droit du contrat commercial : négocier, rédiger et sécuriser ses engagements

Les contrats circulent par courriel, se signent sous pression commerciale et reprennent des modèles dont personne ne connaît l'origine. Les conditions générales du fournisseur s'appliquent parfois sans que le client s'en aperçoive, les responsabilités sont mal réparties et les délais de rupture ne sont pas anticipés. Le désaccord apparaît quand la relation se dégrade et que les marges de manoeuvre ont disparu. Ces deux jours donnent les repères juridiques utiles au quotidien. Le participant situe les étapes de formation du contrat, repère et rédige les clauses structurantes, sécurise l'exécution de la relation puis réagit en cas d'inexécution ou de rupture.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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
Commerciaux acheteurs responsables administratifs et dirigeants de PME amenés à négocier ou signer des contrats sans formation juridique initiale.

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 :

- Situer les étapes de formation d'un contrat commercial et leurs effets
- Identifier les clauses structurantes d'un contrat et leur portée
- Rédiger des clauses de responsabilité de durée et de résiliation adaptées
- Anticiper les risques liés aux conditions générales et aux documents annexes
- Réagir à une inexécution en choisissant le bon levier contractuel
- Préparer une rupture de relation en limitant l'exposition de l'entreprise

03 Programme détaillé

M1 Formation du contrat

- Savoir à partir de quand on est engagé
- Négociation précontractuelle et devoir d'information
- Offre acceptation et valeur des échanges écrits
- Conditions générales de vente et d'achat et conflit entre documents
- Pouvoir de signer et représentation de l'entreprise
- À retenir : Un échange de courriels peut suffire à former un engagement dès lors que les éléments essentiels sont arrêtés.

M2 Clauses structurantes

- Identifier ce qui décide de l'issue d'un litige
- Objet obligations des parties et périmètre de la prestation
- Prix révision et conditions de paiement
- Clauses de responsabilité et de limitation
- Garanties propriété intellectuelle et confidentialité
- Clauses de durée de renouvellement et de résiliation
- Atelier : Les participants réécrivent une clause de limitation de responsabilité jugée inapplicable puis confrontent leurs versions.

M3 Exécution de la relation

- Tenir le contrat dans la durée
- Suivi des obligations et preuve de l'exécution
- Modification du contrat et avenants
- Sous-traitance et cession du contrat
- Traitement des retards et des réclamations
- Cas pratique : À partir d'un échange de courriers les participants qualifient le manquement et choisissent le levier à actionner.

M4 Inexécution rupture et litige

- Sortir d'une relation sans aggraver le risque
- Sanctions de l'inexécution et mise en demeure
- Rupture de relation commerciale établie et préavis
- Modes amiables de règlement des différends
- Clause attributive de compétence et choix du droit applicable
- Mise en situation : Un participant conduit un entretien de rupture avec un partenaire qui invoque la brutalité de la décision.

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 1 690 € 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