

>>> www.ifbd.be/fr/formations-gestion

>>> FORMATION JUDICIAIRE
POUR NON-SPÉCIALISTES

2019

Gestion des contrats pour non-juristes

Apprenez en un jour
comment un bon contrat
peut vous permettre de
limiter au minimum absolu
les risques, la responsabilité
et les réclamations tout en
retirant le maximum de vos
efforts commerciaux !

GESTION DES CONTRATS POUR NON-JURISTES



Sous la direction experte de :

**Héloïse Fostier
& Olivia Santantonio**
Senior Associate
LYDIAN



IFBD
Institute for Business
Development

Pourquoi ce programme ?

L'équipe de professeurs

CONTRATS COMMERCIAUX : L'ÉPINE DORSALE DE VOS EFFORTS COMMERCIAUX

Vos efforts commerciaux sont récompensés par la conclusion du contrat définitif. Bien qu'à cet instant, vous ayez sans aucun doute déjà accompli tout un parcours préparatoire composé de négociations, d'études de la faisabilité commerciale, de la formulation de différentes propositions, ... c'est ce que vous allez finalement déterminer par écrit qui sera la base de la collaboration à venir. Toutefois, de nombreux gestionnaires sous-estiment les risques liés aux contrats trop peu réfléchis. C'est pourquoi l'Institute for Business Development, en collaboration avec Lydian, organise cette formation unique : « Gestion des contrats pour non-juristes ».

LA PHASE PRÉPARATOIRE DU CONTRAT

La préparation du contrat ne commence pas au moment où vous couchez par écrit la proposition définitive. Dès la première phase des négociations, vous devez être conscient des conséquences de tout ce que vous écrivez et de chaque engagement que vous prenez. En général, vous ne faites appel à un conseiller juridique que lorsque le contrat a pris sa forme définitive. Mais, des accords et des engagements ultérieurs peuvent toujours être invoqués lors de la finalisation et de l'exécution du contrat. Dès lors, au cours de la première session, notre professeur s'attardera sur les goulets d'étranglement et les risques contractuels lors de la phase préparatoire du contrat.

LA PHASE D'ÉLABORATION DU CONTRAT

Une fois que les deux parties sont d'accord sur la proposition commerciale, celle-ci doit être convertie en un contrat sous une forme définitive. Au cours de la deuxième partie de la formation, la valeur et les risques des contrats types, les conditions générales, les engagements contractuels, le paiement et la sûreté, ... seront examinés en détail. Vous étudierez ainsi la structure et le contenu d'un contrat commercial de qualité supérieure.

L'EXÉCUTION DU CONTRAT

Pendant l'exécution du contrat (qui parle de services ou de produits), les deux parties doivent respecter les accords et les règles stipulés par le contrat proprement dit et convenus entre les deux partenaires. Délais de livraison et d'exécution, qualité, contrats de niveau de prestation des services, prix, ... ne sont que quelques-uns des points sensibles qui peuvent donner lieu à des discussions lors de l'exécution du contrat. La définition précise dès le début des modalités exactes de l'exécution du contrat évite toute discussion ultérieure.

QUE FAIRE EN CAS DE LITIGES ET DE CONFLITS ?

Les litiges et les conflits sont souvent inévitables. Bien qu'une excellente préparation soit la base d'une excellente exécution, les discussions et les conflits sont plus fréquemment la règle que l'exception. Au cours de ce module, vous allez apprendre comment réagir face aux litiges portant sur un contrat. La faute se trouve-t-elle dans le contrat écrit ou dans son exécution ? La faute est-elle imputable au preneur du contrat ou à l'exécutant du contrat ? Faites-vous appel à l'aide d'une tierce partie neutre (médiateur) ou saisissez-vous le tribunal ou un arbitre ? Pouvez-vous résilier le contrat unilatéralement ou pas ? Pouvez-vous refuser, reporter ou adapter le paiement ? Ce cours vous fournira une réponse à toutes ces questions et à bien d'autres.

Ce cours est donné par des avocats spécialisés du bureau d'avocats Lydian qui possèdent tous une vaste pratique professionnelle dans les domaines juridiques spécifiques où ils évoluent au quotidien. De cette façon, vous bénéficiez directement de l'expérience pratique d'avocats spécialisés. La formation est placée sous la direction experte de Maître **Héloïse Fostier** & Maître **Olivia Santantonio**. Elles vous dispensent ce programme unique qui vous aidera à porter vos contrats commerciaux à un niveau supérieur.

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons adapter intégralement le cours en fonction de vos propres besoins d'informations.

A cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.





MODULE 1 : POINTS IMPORTANTS LORS DE LA CONCLUSION DE CONTRATS COMMERCIAUX

- ◆ Contexte du programme :
 - ❖ Qu'est-ce que c'est la gestion des contrats ?
- ◆ L'importance de la gestion des contrats dans une entreprise :
 - ❖ Qui est concerné ?
 - ❖ Qui est responsable ?
 - ❖ Qui encadre ?
- ◆ La naissance, la vie et la mort d'un contrat :
 - ❖ Phase pré-contractuelle :
 - Offre et acceptation.
 - Rupture brutale des négociations.
 - ❖ Le danger de conclure un contrat sans rien en soupçonner :
 - "Contrats silencieux".
 - Risques.
 - Comment éviter cette situation ?
 - ❖ Formation du contrat :
 - Contrats écrits contre contrats verbaux.
 - Conditions générales.
 - Contrats types.
 - Conditions de paiement.
 - ❖ Exécution du contrat.
 - ❖ Fin du contrat :
 - Formes et règles.
 - Rupture du contrat.
 - ❖ L'influence des nouveaux moyens de communication sur la gestion des contrats.
 - ❖ Points importants relatifs aux contrats commerciaux internationaux :
 - Quel droit pour quel contrat ?
 - Quels tribunaux pour quel contrat ?
 - ❖ Comment résoudre les litiges ?
Mieux encore : comment éviter les litiges et les tribunaux ?
 - Clauses relatives aux litiges.
 - Arbitrage contre résolution des litiges par un tribunal ?
 - Comment aborder les litiges ?

MODULE 2 : TRAVAUX PRATIQUES – ANALYSE DES PRINCIPALES CLAUSES DE CONTRAT À LAIDE D'EXEMPLES DE CLAUSES

- ◆ CLAUSE – PRIX ET PRESTATIONS
 - ❖ Comment décrire les prestations des parties contractantes : obligation de

moyens ou obligation de résultat ?

- ❖ Comment tenir compte d'une évolution éventuelle des prestations et des prix à l'avenir ?
- ◆ CLAUSE – EXCLUSIVITÉ ET NON-CONCURRENCE
 - ❖ Comment formuler une obligation d'exclusivité ?
 - ❖ Quelles sont les conditions à remplir afin que ces clauses soient valables et contraignantes ?
 - ❖ Une clause de non-concurrence peut-elle encore s'appliquer après la fin du contrat ? Si oui, pour quelle durée ?
- ◆ CLAUSE – ANTICIPER LES ÉVÉNEMENTS IMPRÉVUS/INDÉSIRABLES
 - ❖ Comment anticiper avec un maximum de précision, les circonstances imprévues et/ou indésirables, telles que :
 - Augmentation des prix des matières premières ;
 - Grève ou faillite d'un fournisseur ;
 - Incendie sur un site de production ;
 - ...
 - ❖ Comment transposer ces points dans une clause cohérente ?
- ◆ CLAUSE – RESPONSABILITÉ
 - ❖ De quelle façon pouvez-vous limiter contractuellement votre responsabilité ?
 - ❖ Ou inversement : comment éviter que votre fournisseur restreigne sa responsabilité à l'aide de clauses contractuelles ?
 - ❖ Comment décrire une obligation adéquate et efficace de souscription d'une police d'assurance couvrant les risques contractuels ?
- ◆ CLAUSE – CONTINUITÉ DES CONTRATS EN CAS DE RACHAT / FUSION
 - Quelles sont les clauses permettant d'éviter la poursuite du contrat si l'autre partie contractante est rachetée par votre plus grand concurrent ?
- ◆ CLAUSE – LITIGES
 - Quelle "clause relative aux litiges en cascade" devez-vous prévoir afin d'éviter qu'une contestation dégénère immédiatement en une procédure judiciaire ?

MODULE 3 : CONCLUSIONS ET CLÔTURE DE LA JOURNÉE

UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.

TIMING :

08.30	Accueil - café.
09.00	Début du cours (présentation du formateur).
12.30	Déjeuner.
17.00	Fin du cours.

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

GESTION DES CONTRATS POUR NON-JURISTES

DATE & LIEU DU COURS :

>>> Veuillez visiter notre site
www.ifbd.be

FRAIS DE PARTICIPATION :

>>> 795 € hors TVA

INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL. (central) : /..... FAX : /.....

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

N° TVA :

PARTICIPANT(S)

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

INFORMATIONS PRATIQUES

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **795 €** hors 21 % TVA. **Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax **+32 10 69 00 22**.
- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : **info@ifbd.be** ou par notre website **www.ifbd.be**
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au **+32 10 20 89 90**. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez **notre page www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à **DPO@ifbd.be**.