

Techniques contractuelles (niveau 2) : optimisation rédactionnelle des clauses sensibles

Perfectionner la négociation et la rédaction des clauses sensibles des contrats d'affaires

Code
12348

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1700 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Contract managers – Avocats – Toute personne intervenant dans la négociation et la rédaction des contrats

PRÉ-REQUIS

Être un praticien du droit des contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Techniques contractuelles \(niveau 1\) : cadre légal et rédaction des clauses usuelles \(1188\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale

Objectifs pédagogiques

- Construire le contrat dans le respect des principes fondamentaux
- Encadrer la phase précontractuelle
- Perfectionner la rédaction des clauses sensibles

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Construire le contrat dans le respect des principes fondamentaux

Respecter le principe de cohérence du contrat

- Qualification du contrat
- Conditions de validité

Prévenir certains risques

- Question de l'interprétation des contrats par le juge ou l'arbitre
- Notion de déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties
- Cas pratique : résolution de cas portant sur les thématiques étudiées
- Etude de cas : analyser les dernières décisions jurisprudentielles marquantes

Encadrer la phase précontractuelle

Déterminer les enjeux stratégiques de la négociation

- Finalité de l'opération
- Enjeux financiers, spatial, temporel, etc.

Encadrer les négociations eu égard aux limites existantes à la liberté contractuelle

et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Obligations respectives
- Recours aux contrats préparatoires
- Rupture des pourparlers
- Quiz : vocabulaire des contrats préparatoires
- Cas pratique : résoudre les problématiques en matière d'offre d'achat, CGV/CGA, obligation d'information pré-contractuelle, rupture des pourparlers

Perfectionner la rédaction des clauses sensibles

Etablir les clauses relatives à la vie du contrat

- Contexte des opérations
- Objet
- Durée
- Date d'entrée en vigueur
- Prix : imprévision et clauses de « hardship », clauses relatives aux délais de paiement
- Confidentialité
- Non-concurrence, les clauses d'exclusivité
- Transfert des risques
- Check-list : revue des clauses organisant la vie du contrat

Etablir les clauses relatives à l'étendue des obligations

- Vigilance quant à l'obligation de moyens et obligation de résultat
- Garanties légales et contractuelles
- Clauses limitatives de garantie et de responsabilité
- Clauses pénales

Mettre en place les clauses relatives à la sortie des accords

- Limites à la contractualisation de la relation : rupture brutale des relations commerciales établies
- Résolution
- Loi applicable
- Force majeure
- Règlement des litiges
- Cas pratique : identification et interprétation des clauses

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS LA DÉFENSE

- 21-22 Jul. 2026 – Session Garantie

PARIS

- 8-9 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Oct. 2026 – Session Garantie
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026
- 15-16 Déc. 2026

A DISTANCE

- 21-22 Jul. 2026 – Session Garantie
- 8-9 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Oct. 2026 – Session Garantie
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026
- 15-16 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

BORDEAUX

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

CHAMBERY

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

GRENOBLE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

LILLE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

LYON

- 8-9 Sep. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

MARSEILLE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

NANTES

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

NICE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

NIORT

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

PAU

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

RENNES

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

ROUEN

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

STRASBOURG

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

TOULOUSE

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

TOURS

- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026