

Les bases du Droit des contrats et de la communication en ligne

Savoir rédiger ses CGV et autres contrats commerciaux



Objectifs

- S'initier aux règles régissant le droit des contrats
- Identifier les différentes étapes d'un contrat
- Identifier quelques contrats usuels d'entreprises
- Rédiger ses conditions générales de vente et autres contrats commerciaux
- Appliquer les obligations de l'annonceur en ligne



Profil des stagiaires

Dirigeant d'entreprise, assistant juridique expérimenté, assistante de direction...



Moyens pédagogiques

- Apport théorique sur la réglementation
- Approche pratique à l'aide de mises en situation et cas concrets
- Formation dispensée à l'aide d'un support de formation
- Evaluation du niveau des connaissances des stagiaires en début de formation
- Evaluation des acquis des stagiaires en fin de formation



Encadrement de la formation

Formatrice spécialisée en Droit

1 Qu'est-ce qu'un contrat ?

Sa définition

Les sources du droit des contrats

Une typologie des contrats

Les parties à un contrat

Intérêt particulier : se familiariser avec le vocabulaire du droit des contrats utile à la suite de la formation ; table ronde « autour du contrat de vente »

2 Les étapes préalables à la formation d'un contrat

La négociation d'un contrat (les pourparlers et ses clauses spécifiques)

La période précontractuelle (notamment les obligations d'information et la clause de confidentialité)

Les avants contrats et promesse de contrats

3 Les conditions de formation d'un contrat

Les conditions de fond d'un contrat (consentement, capacité, objet et cause)

Les conditions de forme d'un contrat

Etude de cas particuliers : cas concret de contrats où les conditions de formation sont ambiguës

4 Des éléments particuliers d'un contrat

La notion de terme d'un contrat

Les notions de condition suspensive et de condition résolutoire

Informations pratiques

Durée : 1 jour

Les bases du Droit des contrats

Savoir rédiger ses CGV et autres contrats commerciaux

5 Les éléments de preuve d'un contrat

Comment prouver un contrat ?

Pourquoi constituer des preuves d'un contrat ?

6 Quelques clauses usuelles...

La clause de variation et d'actualisation des prix,

Les obligations des parties,

La clause de garantie des vices cachés,

La clause limitative de responsabilité,

La clause d'attribution de juridiction,

La clause de déchéance du terme,

La clause de réserve de propriété,

La clause pénale,

La clause résolutoire...

Intérêt particulier : intégration des droits spécifiques dans les contrats commerciaux comme le droit de la consommation et la cession des droits d'auteur ou PI.

Etude de cas pratiques : présentation concrète de ces clauses et leur exemple de rédaction

Exercice: rédiger son contrat commercial

7 Les effets d'un contrat

La force obligatoire d'un contrat

L'effet relatif d'un contrat

L'exécution de bonne foi d'un contrat

Et leurs conséquences...

8 La responsabilité contractuelle en cas de non ou mauvaise exécution d'un contrat

Appelle t on la résiliation d'un contrat ? À différencier de la résolution d'un contrat.

Peut-on obtenir des dommages et intérêts dans ces situations ?

Existe-t-il une procédure particulière pour « agir en responsabilité contractuelle » ?

Intérêt particulier : approche de la responsabilité contractuelle, vers qui se tourner en cas de difficultés.

9 Les obligations découlant de la communication en ligne

Le contenu des mentions légales du site internet

L'enjeu et le contenu des conditions générales d'utilisation du site internet

Intérêt particulier et exercice pratique : s'initier à la communication en ligne sur les réseaux sociaux