

CATALOGUE
DROIT
COMMERCIAL
JURISADOM 2017





JURISADOM

***LE DROIT ACCESSIBLE A
TOUS***

contact@jurisadom.com

4 Rue MARCONI 57000 METZ

06.46.50.75.61

EDITORIAL

Les entreprises ont la nécessité de conduire des changements pour répondre aux mutations liées aux nouvelles formes de concurrence.

Pour les aider, JURISADOM développe et valorise le potentiel des entreprises et des salariés à travers des formations professionnelles qui constituent un atout et un investissement pour l'entreprise et leurs salariés.

Toutes les formations de ce catalogue sont destinées à répondre rapidement à vos attentes. Elles sont décrites précisément quant à leurs objectifs, leurs contenus et leurs tarifs.

Nos formations peuvent être adaptées pour correspondre à vos besoins selon différentes formules : intra-entreprise, formation sur mesure, individuelle.

Nous vous invitons à nous contacter pour que nous puissions étudier ensemble votre demande et vous aider à la satisfaire.

Dans l'attente de vous rencontrer,

Bien cordialement,

Christelle GAILLOT

Présidente JURISADOM

SOMMAIRE DROIT COMMERCIAL

Négocier et rédiger votre contrat commercial	4
Rédaction et pratique des conditions générales de vente.....	5
La responsabilité du dirigeant	6
Les assurances de responsabilité	7
Comment se faire payer ses créances commerciales	8
Maîtriser la vente B to C.....	9



Négocier et rédiger votre contrat commercial ?

Présentation :

Négocier et conclure une affaire n'est pas toujours une chose aisée. Cette formation « Négocier et rédiger votre contrat commercial » permet d'apporter aux chefs d'entreprise des solutions concrètes aux problèmes qu'ils rencontrent quotidiennement dans la négociation, la rédaction et le suivi de leurs contrats commerciaux.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarif : 950€ Nets de taxes/jour de formation quel que soit le nombre de participants

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Négocier ses contrats en toute sécurité

Éviter les erreurs lors de la conclusion et de la rupture des contrats

Prévenir et réagir efficacement en cas de non respect du contrat

Programme

1^{ère} partie : Savoir négocier son contrat commercial

La préparation de la négociation
Obtenir des informations sur le client
Avoir des objectifs précis

La négociation
Les techniques de négociation
Les obligations des négociateurs
Les pourparlers
L'accord de principe
L'accord partiel
La promesse de contrat (unilatérale, synallagmatique)

2^{ème} partie : Savoir gérer l'issue de la négociation

Gérer l'échec d'une négociation
Limitation de sa responsabilité civile
Protection des informations reçues et transmises pendant la négociation

Les précautions à prendre en cas de réussite de la négociation
Les conditions générales de vente
Bon de commande
Bon de livraison
Facture

3^{ème} partie : Savoir rédiger son contrat commercial

Vérifier les conditions essentielles du contrat
Les conditions de validité et de formation
Eviter les causes de nullité

Déterminer la nature juridique du contrat
Contrat synallagmatique/unilatéral, conclu de gré à gré, onéreux/gratuit...

Eliminer les clauses abusives

Les clauses relatives à l'exécution du contrat
Les obligations nées du contrat de vente
Les obligations nées du contrat d'entreprise
Les obligations réciproques

4^{ème} Partie : Savoir faire respecter son contrat commercial

Gérer les modifications contractuelles
Organiser dans le contrat le règlement des litiges éventuels : clause attributive de compétence, arbitrage, transaction...
Maîtriser les avantages et inconvénients des différentes sanctions prévues par la loi : résolution, exécution forcée, responsabilité
Obtenir la sanction du contractant défaillant
Rédiger les clauses envisageant les problèmes d'exécution : clause de réserve de propriété, délai de livraison, défaut de conformité de la marchandise, clause limitative ou exonératoire de responsabilité ...
Rédiger les clauses prévoyant des sanctions en cas d'inexécution : clause pénale, clause résolutoire
Savoir échapper aux sanctions : la force majeure



Rédaction et pratique des Conditions générales de Vente

Présentation :

Même si elles ne sont pas à proprement parler obligatoires, les conditions générales, qu'elles soient de vente, d'achat ou d'utilisation, sont essentielles pour l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs. Des conditions à élaborer et à rédiger avec une extrême vigilance.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarif : 950€ Nets de taxes /jour de formation quel que soit le nombre de participants

Public concerné : Directeur d'entreprise/responsable commercial

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Mesurer l'intérêt des CGV, CGU et CGA

Analyser les clauses clés

Maîtriser les techniques de rédaction

Programme

1^{ère} partie : Définition des CGV et cohérence avec les autres documents contractuels

Distinguer conditions générales de vente (CGV), conditions générales d'utilisation (CGU), conditions d'achat (CGA)
 Articulation entre CGA et CGV, CGV et CGU : quelle primauté ?
 Les conditions générales de prestation de

2^{ème} partie : Rédiger les conditions générales de vente

Les clauses interdites ou suspectes
 Les clauses obligatoires des CGV
 Le barème des prix unitaires
 Les réductions de prix
 Les conditions de paiement
 Les clauses utiles
 La prééminence des CGV
 Les modalités de commande
 Les clauses de propriété intellectuelle
 La confidentialité
 Les garanties et le règlement des litiges
 Les clauses de réserve de propriété et analyse des points clés de ce document
 Les particularités des CGV BtoC
 Information du consommateur
 Délai de rétractation
 Conditions et délais de livraison

3^{ème} partie : Rédiger les conditions générales d'achat

La définition et l'utilité des CGA
 Des CGA uniques ou différenciées
 La communication des CGA
 L'opposabilité des CGA
 Les principales clauses des CGA
 Les délais
 Les modalités de réception et de contrôle
 Les conditions logistiques
 Les prix
 Le recours à la sous-traitance

4^{ème} Partie : Rédiger les conditions générales d'utilisation

La définition et l'utilité des CGU
 Leurs limites des CGU
 Les principales clauses des CGU
 Limitation de responsabilité
 Collecte et exploitation des données personnelles
 Les clauses de propriété intellectuelle
 La modération des CGU



La responsabilité du dirigeant d'entreprise

Présentation :

En devenant chef **d'entreprise**, le créateur peut engager sa **responsabilité** civile et sa responsabilité pénale. Cette formation « La responsabilité des dirigeants d'entreprise » permet aux chefs d'entreprise d'avoir un panorama complet de l'ensemble des obligations auxquelles ils sont soumis et leur apporte une aide concrète pour limiter leur responsabilité dans leurs actes au quotidien.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarif : 950€ Nets de taxes /jour de formation quel que soit le nombre de participants

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et Mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Identifier les différentes obligations liées au statut de dirigeant et les situations pouvant engager sa responsabilité civile ou pénale

Prendre conscience des risques encourus par le dirigeant dans le cadre de l'exercice de ses fonctions

Mettre en oeuvre des moyens pour limiter la responsabilité du chef d'entreprise

Programme

1^{ère} partie : Les notions de responsabilité civile et responsabilité pénale

Distinguer les notions de responsabilité civile et de responsabilité pénale
Repérer les spécificités du statut du dirigeant

2^{ème} partie : Reconnaître les risques de responsabilité civile

La responsabilité civile des dirigeants à l'égard des tiers
Le dirigeant n'a pas agi en qualité d'organe social
La commission intentionnelle d'une infraction
La faute séparable des fonctions
La responsabilité civile du chef d'entreprise envers la société ou les associés
La violation des dispositions légales, réglementaires ou statutaires
Les fautes de gestion
Le cas spécifique des procédures collectives (procédures de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire)

3^{ème} partie : Les risques de responsabilité pénale

La responsabilité dans les infractions financières et économiques
La responsabilité dans les infractions liées au droit du travail
La responsabilité dans les délits involontaires
Les situations où le mandataire social peut être mis en cause
Cas particulier : l'abus de biens sociaux

4^{ème} Partie : Comment limiter sa responsabilité ?

Mettre en place des délégations de pouvoirs adaptées
La pratique de la délégation de responsabilité et les acteurs concernés
Les conditions d'admission
Les avantages et effets



Les assurances de responsabilité de l'entreprise

Présentation :

L'entreprise peut engager sa responsabilité à tous les stades de son activité. Cette formation « Les assurances de responsabilité de l'entreprise » permet aux dirigeants de société d'avoir un panorama juridique complet des responsabilités encourues par l'entreprise, des garanties d'assurance en place sur le marché et les différentes étapes de réparation des dommages.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)
 Tarif : 950€ Nets de taxes/jour de formation quel que soit le nombre de participants
 Public concerné : Directeur d'entreprise/responsable commercial
 Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.
 Etude de cas et mises en situation concrètes
 Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Maîtriser les différents types de responsabilités de l'entreprise.
 Connaître les assurances couvrant ces responsabilités.
 Connaître et anticiper les conséquences d'un sinistre en responsabilité de l'entreprise

Programme

1^{ère} partie : Les assurances de responsabilité de l'entreprise en cours d'exploitation

Quelles sont les conditions d'application de la responsabilité délictuelle ?

Principe et étendue de la responsabilité délictuelle
 La faute personne du chef d'entreprise
 La responsabilité du fait des choses (garde de la chose, engins, animaux, bâtiment en ruine)
 La faute du préposé
 L'assurance de la responsabilité délictuelle

Quelles sont les conditions d'application de la responsabilité contractuelle ?

Principe et étendue de la responsabilité contractuelle
 La responsabilité contractuelle du fait d'autrui
 La responsabilité contractuelle du fait des choses
 L'assurance et la responsabilité contractuelle
 Analyse du cas du contrat d'entreprise

Exercice : Analyse d'un contrat d'assurance de responsabilité civile d'exploitation

Le cas particulier des atteintes à l'environnement

Définition des atteintes à l'environnement
 Les principes et l'étendue des responsabilités
 L'assurance des atteintes à l'environnement

2^{ème} partie : Les assurances de responsabilité de l'entreprise après livraison

Les responsabilités en ce qui concerne les produits livrés

Les responsabilités délictuelles
 Les responsabilités contractuelles découlant du contrat de vente, du contrat de location, et du contrat de prêt
 Le défaut de sécurité des produits (analyse de la loi du 19 Mai 1998 sur la sécurité des produits)

Le contrat d'assurance après la livraison des produits

Cadre juridique du contrat d'assurance
 Les garanties du contrat d'assurance après livraison
 Les modalités d'application des garanties (dans le temps, dans l'espace, plafonnement des garanties, franchises...)
 Les exclusions du contrat d'assurance après livraison



Comment se faire payer ses créances commerciales ?

Présentation :

Amiable ou contentieux, le recouvrement de créance offre un large choix d'actions pour récupérer ses créances. Cette formation « Comment récupérer ses créances commerciales » permet aux chefs d'entreprise d'avoir un panorama complet sur les actions de recouvrement et leur donne ainsi toutes les clés pour ainsi optimiser les chances de récupérer leurs créances.

Organisation :

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarif : 950 Euros Nets de taxes quel que soit le nombre de participants

Public concerné : Directeur d'établissement

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM :

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et Mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation :

Savoir choisir et utiliser les techniques de recouvrement amiable et judiciaire

Agir efficacement dans la relance des clients (particuliers ou entreprises)

Sauvegarder les intérêts de sa société par la connaissance de la législation des procédures collectives

Programme :

1^{ère} partie : Prévenir les impayés

Contrôle de la solvabilité du client
Les clauses à insérer dans les C.G.V
Cautionnement et autres garanties
Affacture et assurance-crédit

2^{ème} partie : Gérer le recouvrement amiable

Du premier rappel à la mise en demeure
L'abandon partiel de créances
Le recours à un huissier
Accorder des délais de paiement

3^{ème} partie : Le recouvrement judiciaire

La conduite de l'action judiciaire
L'injonction de payer et le référé provision
L'assignation au fond
La mise en jeu des clauses contractuelles (déchéance du terme, clause de réserve de propriété...)
Les mesures conservatoires
Les saisies

4^{ème} Partie : Recouvrement et procédures collectives

Les droits des créanciers antérieurs et postérieurs à l'ouverture de la procédure
Les conditions d'admissions des créances
Gérer les garanties pendant le redressement ou la liquidation judiciaire



Maîtriser la vente B to C

Présentation :

La vente entre un professionnel et un consommateur représente une relation commerciale particulière que le législateur encadre très strictement. Il est donc indispensable pour les professionnels de maîtriser le cadre réglementaire de la vente B to C.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)
 Tarif : 950€ Nets de taxes/jour de formation quel que soit le nombre de participants
 Public concerné : Directeur d'entreprise/responsable commercial
 Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.
 Etude de cas et mises en situation concrètes
 Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Maîtriser les obligations réglementaires de l'entreprise
 Rédiger des conditions générales de vente efficaces
 Gérer les contentieux avec les consommateurs

Programme

1^{ère} partie : Le contrat de vente B to C

Obligation générale d'information
 Etendue de l'obligation d'information

Les caractéristiques principales du produit

Les prix, délais, garanties responsabilité...
 Le droit de rétractation

Les conditions générales de vente (CGV)

Utilité et opposabilité des CGV
 Les clauses indispensables des CGV
 Les clauses complémentaires des CGV
 Les clauses interdites ou privées d'effet

3^{ème} partie : Repérer et éviter les pratiques déloyales et les clauses abusives

Les pratiques déloyales

L'utilisation déloyale de signes de qualité
 L'indisponibilité des produits
 La réalité du SAV
 La transformation d'une obligation légale en engagement faussement contractuel
 Les entraves aux recours
 L'invitation à l'achat trompeuse

Les clauses abusives

Typologie des clauses abusives
 Sanction des clauses abusives

2^{ème} partie : La protection du consommateur en cas de vente par internet

Les spécificités des CGV dans le cadre d'internet

Documents et informations devant être fournis aux consommateurs

Durée de validité de l'offre

Procédure de « double clic »

4^{ème} Partie : Gérer les litiges avec les consommateurs

Les principaux litiges

Typologie des litiges

Identification des demandes des consommateurs

Les règlements amiables

Les règlements judiciaires des contentieux