

Droit du Contrat Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/droit-du-contrat-commercial

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**DTA140**	**Droit des Contrats**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner les principes fondamentaux qui régissent la vie d’un contrat
- Collaborer avec les juristes
- Négocier et rédiger les clauses essentielles du contrat commercial
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat

POUR QUI ?

- Commercial
- Responsable commercial
- Responsable de l'ADV
- Assistante juridique

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier les caractéristiques des contrats

- Définir les grandes familles de contrats
- Différencier contrats nommés et innommés, contrats synallagmatiques et unilatéraux, contrats à titre onéreux et à titre gratuit…
- Les contrats d’adhésion : identifier les particularités

2 / Les règles de qualification des contrats

- Le guide du négociateur : les règles essentielles à connaître
- Déterminer à quelles conditions un accord constitue ou non un contrat
- Mesurer le risque d’être poursuivi alors que le contrat n’est pas conclu
- Le rôle déterminant de la qualification donnée au contrat
- Identifier les documents précontractuels usuels et les moyens de prospecter et de s’informer
- Les obligations attachées à la période de négociation
- Définir le choix qui s’offre après les négociations
- Les responsabilités en cas de rupture des pourparlers

3 / Les règles de formation du contrat

- Conditions de formation communes à tous les contrats
- Spécificités de certains contrats : le formalisme, les contrats conclus par voie électronique
- Le contrat, la loi des parties
- Conflits entre CGV et CGA
- La signature électronique
- Le mandat apparent

Maroc Performance

4 / Négocier les clauses essentielles

- Définition de l'objet
- Prix et mode de révision
- Entrée en vigueur et durée
- Délais et de livraison
- Transfert de propriété et risques
- Garantie contractuelle
- Engagement de confidentialité

5 / Que faire en cas d'inexécution ?

- Refuser l'exécution de ses obligations, pénalités
- Limitation de la responsabilité

6 / Le droit de la concurrence

- Libre négociabilité des tarifs
- Peut-on refuser de vendre ?
- Revente à perte
- Rupture brutale de la relation commerciale
- Abus de position dominante

7 / S'initier au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente
- Définition des incoterms

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés