

Négocier des Contrats Complexes B2B ; Clauses Juridiques, SLA, Pénalités, Garanties et Conditions de Résiliation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-des-contrats-complexes-b2b-clauses-juridiques-sla-penalites-garanties-et-conditions-de-resiliation

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM142

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre la structure et les enjeux des contrats B2B complexes
- Préparer une négociation contractuelle en définissant objectifs, priorités, concessions et lignes rouges
- Identifier les principales clauses juridiques susceptibles d’engager l’entreprise
- Négocier efficacement les prix, conditions commerciales et modalités de paiement
- Concevoir et négocier des SLA précis, mesurables et réalistes
- Maîtriser les mécanismes de pénalités, compensations et plafonds d’exposition
- Négocier les garanties et engagements de performance en maîtrisant les risques associés
- Évaluer et négocier les clauses de responsabilité et de limitation de responsabilité
- Sécuriser les conditions de résiliation, renouvellement et sortie de contrat
- Intégrer les enjeux de confidentialité, données, conformité et sous-traitance dans les négociations
- Développer des techniques de négociation permettant de défendre les intérêts de l’entreprise tout en préservant la relation commerciale
- Mettre en place un dispositif de suivi permettant de piloter les obligations, risques et échéances contractuelles

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Enterprise Account Executives
- Sales Managers et responsables Grands Comptes
- Business Development Managers
- Contract Managers et Contract Administrators
- Responsables Juridiques et Legal Business Partners
- Responsables Achats et Procurement Managers
- Category Managers et Strategic Buyers
- Responsables des opérations et du service client
- Responsables conformité, risques et gouvernance
- Chefs de projets et responsables de contrats complexes
- Consultants en négociation et management contractuel
- Dirigeants et cadres impliqués dans la négociation de contrats B2B à forts enjeux financiers, techniques ou opérationnels

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’architecture d’un contrat B2B complexe

- Identifier les principales composantes d’un contrat commercial
- Comprendre les interactions entre clauses commerciales, techniques et juridiques
- Identifier les clauses susceptibles de générer des risques financiers ou opérationnels

2 / Préparer efficacement une négociation contractuelle

- Définir les objectifs, priorités et lignes rouges de l’entreprise
- Identifier les intérêts et contraintes de la contrepartie
- Construire une stratégie de négociation fondée sur les risques, la valeur et les concessions

3 / Analyser les clauses juridiques essentielles

- Examiner responsabilité, confidentialité, propriété intellectuelle et force majeure
- Identifier les obligations de chaque partie
- Repérer les clauses déséquilibrées, ambiguës ou à fort risque

4 / Négocier les prix et conditions commerciales

- Défendre la valeur économique de l’offre
- Négocier prix, remises, volumes, indexation et modalités de paiement
- Construire des concessions conditionnelles et préserver la rentabilité du contrat

5 / Construire et négocier les SLA

Maroc Performance

- Définir les niveaux de service mesurables
- Déterminer disponibilité, délais d’intervention, temps de résolution et qualité attendue
- Relier les SLA aux KPI et mécanismes de suivi de performance

6 / Maîtriser les pénalités et mécanismes de compensation

- Identifier les différents types de pénalités contractuelles
- Négocier plafonds, seuils, exclusions et conditions d’application
- Éviter les mécanismes de pénalité disproportionnés ou cumulables

7 / Négocier les garanties et engagements de performance

- Distinguer garanties contractuelles, garanties de performance et garanties produit/service
- Définir les conditions d’activation et limites des garanties
- Évaluer l’exposition financière et opérationnelle associée

8 / Gérer la responsabilité et les limitations de responsabilité

- Identifier les principaux scénarios de responsabilité contractuelle
- Négocier plafonds de responsabilité et exclusions
- Traiter les dommages directs, indirects et pertes consécutives selon le contexte contractuel

9 / Négocier les conditions de résiliation et de renouvellement

- Distinguer résiliation pour convenance, faute, force majeure ou changement de contrôle
- Définir préavis, obligations de sortie et conséquences financières
- Sécuriser les mécanismes de renouvellement, reconduction et transition

10 / Gérer les risques liés aux données, à la conformité et à la sous-traitance

- Encadrer les données confidentielles et informations sensibles
- Définir les responsabilités liées aux sous-traitants et fournisseurs
- Intégrer les exigences de conformité, sécurité, éthique et protection des données

Maroc Performance

11 / Conduire la négociation et gérer les situations difficiles

- Identifier les tactiques de négociation de la contrepartie
- Répondre aux demandes de concessions et aux ultimatums
- Utiliser concessions, contreparties et critères objectifs pour parvenir à un accord équilibré

12 / Finaliser, sécuriser et piloter le contrat

- Vérifier la cohérence globale des clauses avant signature
- Mettre en place une matrice des obligations et risques contractuels
- Organiser le suivi des SLA, pénalités, garanties, renouvellements et échéances

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

04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : COM142
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance