

Programme de la formation

Beaucoup de ressources sont allouées à la négociation des contrats mais on peut remarquer que le suivi de l'exécution des contrats n'est pas toujours optimum.

Cette formation sera l'occasion de s'interroger sur le nécessaire suivi des contrats et la méthodologie qui peut être mise en place.

A travers cette méthodologie, les entreprises pourront expérimenter les réactions possibles face à une inexécution du contrat. Par ailleurs, la réflexion sur l'exécution peut conduire les entreprises à négocier différemment leur contrat.

Public concerné & prérequis

- Toute personne impliquée dans l'exécution des contrats : directeurs/directrices et responsables commerciaux, KAM, directeurs/directrices et responsables des achats, acheteurs/acheteuses, directeurs/directrices et responsables juridiques, juristes, directeurs/directrices et responsables financiers, contrôleurs de gestion, etc.
- Aucun prérequis : il est conseillé d'avoir connaissance des contrats conclus.



Jessica RAMOND

Avocat intervenant sur les questions de droit des contrats et de la consommation Loi & Stratégies

1. OBLIGATIONS / CLAUSES STRATÉGIQUES DES CONTRATS DE DISTRIBUTION

- Contreparties commerciales / Plan d'affaires
- Délais de livraison
- Taux de service et Clauses de pénalités

2. MÉTHODOLOGIE DE SURVEILLANCE DES CONTRATS

- Qui pour surveiller l'exécution du contrat ?
- Quel système peut-on mettre en place ?
 - Compte-rendu
 - Régularité
 - Audit organisé par chacune des parties
 - Conséquence de la prescription
- Cas pratique : mise en place d'une méthodologie

3. L'ÉVOLUTION DES CONTRATS

- A partir de quel moment doit-on conclure un avenant ?
- Quelle forme pour les avenants : la spécificité des relations fournisseur-distributeur ?

4. GÉRER L'INEXÉCUTION CONTRACTUELLE DU COCONTRACTANT

- Principe de force obligatoire – l'inexécution contractuelle engage la responsabilité contractuelle du cocontractant
- Les sanctions de l'article 1217 du Code civil : exception d'inexécution, exécution forcée en nature, réduction du prix, réparation des conséquences de l'inexécution et dommages-intérêts

Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Identifier les éléments clés d'un contrat pour lesquels il est utile de mettre en place une surveillance
- Savoir gérer un litige lié à une inexécution contractuelle ;
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Savoir anticiper et réagir face aux plus fréquentes inexécutions contractuelles / demandes contraires aux accords conclus

Durée & Dates

- 📅 1 journée, de 9h30 à 17h30 (soit 7 heures)
> **le mercredi 21 mai 2025**

- 📍 **Présentiel** : formation délivrée dans nos locaux à Paris

Méthodes et outils

- Le nombre minimum de participants pour la dispense de la formation est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 12
- Les temps de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation et l'interactivité est favorisée
- Chaque participant va expérimenter les éléments théoriques grâce aux échanges entre participants et à l'atelier de mise en pratique

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **990€** HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- **792€** HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.