



Droit des Contrats Commerciaux : négociation des clauses

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
DTA141

 CATÉGORIE
Droit des Contrats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Identifier les aspects juridiques dans le cadre de la négociation des contrats
- ✓ Connaître les règles de droit du contrat commercial
- ✓ Analyser les clauses essentielles d'un contrat
- ✓ Réaliser le contrat commercial

POUR QUI ?

- ✓ Responsables commerciaux
- ✓ Juristes
- ✓ Directeurs commerciaux
- ✓ Commerciaux



Programme détaillé

1/ Rappels sur le droit des contrats commerciaux

- Les différentes formes de contrats
- Le contrat synallagmatique et le contrat unilatéral
- Le contrat à exécution instantanée (vente) ou à exécution successive (location)
- Les règles de validité des contrats
- Accord de volonté sur la chose et sur le prix
- Capacité (théorie du mandat apparent)
- Objet : les obligations
- Les parties au contrat : entre professionnels ou entre professionnel et consommateur
- Le consentement des parties : sous quelle forme et à quel moment
- Les effets du contrat : Exécution, modification, cessation et nullité du contrat

2/ Maîtriser les clauses essentielles du contrat commercial

- L'identité des cocontractants
- L'objet du contrat. Les documents contractuels. La langue du contrat
- La date d'entrée en vigueur et la durée
- Les modalités de renouvellement du contrat
- Les clauses de prix et les modalités de révision du prix
- Les délais de règlement, les délais et le lieu de livraison
- Le transfert de propriété et des risques
- La limitation de la responsabilité, la force majeure
- Le règlement des litiges, les pénalités. L'engagement de confidentialité
- La possibilité de sous-traiter le contrat

- Les clauses protégeant la propriété intellectuelle

3/ Gérer les cas d'inexécution du contrat

- La suspension de l'exécution de ses obligations
- La résolution du contrat
- La résiliation du contrat
- Les pénalités

4/ Connaître les éléments essentiels du droit de la concurrence

- Obligation de transparence tarifaire
- Pratiques discriminatoires
- Rupture abusive des relations commerciales

5/ Réaliser le contrat final : ce qu'il faut savoir pour le mener à bien

- Etude des principales clauses contractuelles

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

📅 22 au 24 Juil. 2026

📍 Casablanca

📅 16 au 18 Sep. 2026

📍

📅 11 au 13 Nov. 2026

📍

📅 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>

▼
Scannez pour accéder
à la fiche en ligne

Document généré le 13/06/2026 — Réf : DTA141
Maroc Performance — Tous droits réservés