

# Droit des Contrats Commerciaux : négociation des clauses

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/droit-des-contrats-commerciaux-negociation-des-clauses*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
| --- | --- | --- |
| **3 jours (21h)** | **DTA141** | **Droit des Contrats** |

Maroc Performance

## 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

Maroc Performance

- 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 / Connaitre 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

Maroc Performance

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 27 au 29 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 21 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 14 au 16 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 17 Sep. 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

Maroc Performance