

Programme pour le séminaire «Techniques Contractuelles »

1. Objectifs

Donner à vos acheteurs :

- les réflexes leur permettant de repérer les risques juridiques liés aux engagements qu'ils prennent (formellement ou de fait) au nom de leur société
- le réflexe de saisir toutes les opportunités pour maximiser l'avantage de leur entreprise sur le marché fournisseur vis-à-vis de ses concurrents
- les outils et connaissances de base

N.B. Cette formation ne fait pas de vos acheteurs des juristes, mais des acheteurs avertis des possibilités qu'offrent les techniques contractuelles : ils communiqueront ensuite plus et mieux avec les juristes susceptibles de les appuyer en interne.

2. Population visée :

- Négociateurs
- Chefs de business units
- Acheteurs de
 - Prestations Intellectuelles
 - Matières
 - Demi-produits
 - Ingénieries
 - Travaux neufs et entretien
 - Procédés et Savoir-faire
 - Sous-traitances internes ou externes, de produits ou services
- Juristes amenés à aider une population d'acheteurs

Un mixage de niveaux hiérarchiques et de domaines de travail ne sera pas un inconvénient.

3. Méthode pédagogique :

- Mixte : Exposés didactiques, et discussions des cas empruntés à la vie quotidienne des participants.
- L'interactivité sera privilégiée. La présence de participants ayant déjà suivi des courants d'affaires relevant de grands contrats sera valorisée.

4. Durée et Horaires :

- Le programme est prévu pour 3 journées.
- Horaires possibles de 8Hr30 à 17Hr00 avec 2 pauses d'environ ¼ Hr chacune + temps de repas (+/- 1 Hr)
- On concentrera en début de journée les parties didactiques demandant une forte concentration.

5. Documentation :

Un fichier électronique reprenant les différents points abordés sera transmis à la société cliente.

6. Programme

a/ Rappel sur le Droit des Obligations

- Notion d'engagement
- Conditions de validité (invalidations possibles, mandat apparent, responsabilité précontractuelle, etc.)
- Lettres d'intention, dangers et exploitation. Comment "sortir" ?
- Conséquences pour l'entreprise

b/ Familles de contrats

- Vente (Achat)
- Prestation de service
- Entreprise
- Main d'oeuvre

c/ Avantages (+/-) de se situer dans tel cas de contrat

- Conséquences sur les responsabilités respectives de l'entreprise et de son partenaire
- Obligations de moyens et/ou de résultats
- Pièges classiques des fournisseurs à cet égard
- Moyens de les prévenir et/ou inverser

d/ Les Achats de Propriété Intellectuelle

- Brevets
- Licences
- Savoir-faire
- Logiciels
- Cas mixtes
- Les engagements de secret et de non-usage-sauf

On examinera les multiples cas où l'acheteur risque d'aliéner sans le savoir le patrimoine intellectuel de l'entreprise, et ceux où il peut avantageusement se prévaloir pour elle de propriétés intellectuelles souvent négligées et source d'avantages compétitifs déterminants.

Un grossissement sera fait sur les précautions à prendre

- dans l'hypothèse de liquidation judiciaire du fournisseur détenteur d'actifs corporels et/ou incorporels (moules, outillages, études, dessins) intéressant l'entreprise de l'acheteur
- avant d'entrer dans des démarches de développement, et au cours de celles-ci.

e/ Architecture du Contrat, Clauses et check-list

- Attendus (utilité, pièges)
- Objet
- Définition de la chose et de ses accessoires
 - Définitions fonctionnelles, descriptives, mixtes, dynamiques, . . .
 - Recettes et réception. Les contrôles. Pièges de vendeurs.
 - Les garanties (légal, conventionnelles, "en pratique", responsabilité sans faute)
 - Vice apparent et/ou caché
- Indemnités et pénalités
- Définition du Prix et de ses accessoires
 - Ferme
 - Révisable d'après des éléments représentatifs du coût, du marché, autres . . .)
 - Ruses d'acheteurs et de vendeurs. Quelques clauses : « Baisse à l'anglaise », « Le Client le plus favorisé », etc... : difficultés et conditions juridiques d'application.
 - Techniques de couverture
- Durées
 - Contrats à exécutions successives
 - Durées fermes, extensibles
 - Tacites reconductions et toilettages
 - Ruses d'acheteurs
- Stratégies de partenariat et/ou de remise en concurrence
- Force Majeure et Hardship
- Litiges
 - Tribunaux
 - Arbitrages
 - Droits applicables

f/ Grossissement sur les contrats internationaux

- Impact de la convention de l'ONU (Convention de Vienne)
- Usages

g/ Comment sortir d'un contrat devenu inopportun ?

- Résolution, résiliation, imprévision, désuétude, intimidation, ruptures
- Renégociation

h/ Droits et obligations de l'Acheteur/ du Vendeur

- Droits du vendeur
- Droits de l'acheteur
- Droits liés à la législation européenne
- Conditions Générales d'Achat et/ou de Ventes
 - Applicabilité
 - Entraînement au repérage des points vitaux à élucider en cas de contradiction et non-prévalence

i/ Droit de la concurrence

- Finalités
- Contraintes pour l'acheteur
- Exploitation possible pour l'acheteur
- Comment (en pratique) déceler, contourner et/ou détruire les ententes de fournisseurs de différentes natures
- Positions dominantes (descendante ou remontante)

j/ Droit du travail

- Le délit de marchandage