



**HUMANIS**  
I.P.A.

**SE FAMILIARISER AVEC LES CONTRATS D’AFFAIRES DE L’ENTREPRISE**

46 rue Saint Firmin – 12850 Onet-le-Château – Tél. : 05 65 78 08 23 – Fax : 05 65 78 68 28  
Email : [contact@humanis-ipa.com](mailto:contact@humanis-ipa.com) – Adresse internet : [www.humanis-ipa.com](http://www.humanis-ipa.com)  
SARL au capital de 7622,45 € - RCS Rodez B 419 856 497 – Code APE 8559 A

# SE FAMILIARISER AVEC LES CONTRATS D’AFFAIRES DE L’ENTREPRISE

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les fondamentaux juridiques des contrats d’affaires.
- Utiliser le langage juridique des contrats.
- Identifier les contrats usuels de l’entreprise et leurs spécificités.

## Contenu indicatif

### **Qu’est-ce qu’un contrat ?**

Sa définition

Les conditions de validité d’un contrat

### **Les contrats avec les particuliers (la relation B to C)**

Le cadre juridique applicable et les notions fondamentales

Les pratiques commerciales interdites, réglementées et autorisées

Les spécificités de certains contrats : e-commerce, à distance et/ou hors établissement, les ventes sur foires et salons

Le formalisme du contrat B2C : devis, bon de commande, bon de livraison, PV de livraison ou de réception, facture

### **Les contrats avec les professionnels (la relation B to B)**

Le cadre juridique applicable

Panoramas des différents types de contrats B2B : les contrats de vente, de prestation de services, de sous-traitance, de distribution, de fabrication, les baux commerciaux

Le formalisme du contrat B2B

## Intervenante

Elodie Boudou est juriste et formatrice spécialisée dans le domaine du droit des affaires et de la vie de l’entreprise. Elle dispose d’une expérience professionnelle riche et variée qui lui permet d’accompagner dirigeants, chefs d’entreprise, collaborateurs et plus largement tout professionnel sur les aspects juridiques de la vie des affaires

## Méthode pédagogique : formation en présentiel

Préalablement à la session de formation, un entretien sera réalisé par téléphone avec les participants afin de cibler au mieux leurs attentes et leurs questions particulières.

Alternance d’apports théoriques et de phases de mise en pratique (exemples d’application, cas pratiques, etc.)

## Modalités d'évaluation

Un test préparatoire sera effectué en début de formation afin d'évaluer les connaissances des participants.

Les acquis des participants et leur progression seront mesurés tout au long de la session de formation, par le biais de quiz interactifs et/ou de questions orales.

## Public

Dirigeants / Chefs d'entreprise, DAF/RAF, cadres non juristes, responsables de centre de coûts ou de business unit, commerciaux, acheteurs, collaborateurs de services administratifs, financiers ou juridiques.

Et, plus généralement toute personne amenée à négocier, conclure et gérer des contrats dans son entreprise.

Prérequis : Aucun prérequis spécifique n'est demandé

## Accessibilité

Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.

Établissement de 5<sup>ème</sup> catégorie, accessible aux personnes en situations de handicap (parking, mobilité, accueil...)

## Le matériel utilisé est composé de

Salle équipée et connectée

1 vidéoprojecteur

Un support pédagogique est remis aux participants

## Déroulement de la formation

Lieu : Dans une salle de formation à Humanis IPA

Dates : A définir ensemble, en fonction des disponibilités du formateur et des participants

Délais d'accès : nous nous engageons à vous proposer des dates d'entrée en formation dans les 2 mois maximum qui succèdent à cette proposition.

Durée : 2 jours, soit 14 heures

## Budget

Le budget est de 490€ net de taxe, par personne, pour les 2 jours de formation.

Ouverture de la session à partir de 3 personnes