

LES ATELIERS-FORMATIONS

Contentieux commercial

Enrichir ses connaissances et aiguïser ses réflexes

11 ateliers · Pôle Contentieux commercial et entreprises en difficulté
Intra-entreprise · Présentiel ou distanciel



Comprendre les procédures et les utiliser à son avantage : des ateliers pour prévenir le litige, réagir vite et défendre efficacement les intérêts de l'entreprise.

Chaque atelier associe un rappel des connaissances essentielles, des exemples concrets et un échange entre le formateur et les participants sur leurs problématiques pratiques.

Les ateliers peuvent être commandés à l'unité ou dans le cadre d'un cycle de formation thématique, et adaptés au secteur d'activité, à l'organisation et aux enjeux propres de chaque structure.

11

ateliers au catalogue

6

nouveaux ateliers

½ – 1 j

par atelier

Qualiopi

certifiable sur demande

LES THÈMES

01	Les fondamentaux	4 ateliers
02	Responsabilité et relations commerciales	4 ateliers
03	Sécuriser et recouvrer	3 ateliers

PUBLIC

Dirigeants, directeurs juridiques, administratifs et financiers

FORMULES

Intra-entreprise, dans vos locaux, au cabinet ou à distance

FORMAT

Rappel des connaissances essentielles, cas pratiques, échange avec le formateur

TARIF

Sur demande, selon le nombre de participants

01

½ à 1 journée

Initiation au contentieux commercial

Juridictions, procédures et acteurs : savoir réagir dès la survenance d'un litige.

OBJECTIFS

- Identifier la juridiction compétente
- Choisir la procédure adaptée
- Connaître le rôle de chaque intervenant

02

½ à 1 journée

Préparer le contentieux futur

Mettre en place les process qui maximisent les chances de succès le jour venu.

OBJECTIFS

- Connaître les moyens d'action et de défense
- Maîtriser les délais judiciaires
- Organiser la relation avec ses conseils

03

½ à 1 journée

Gérer et optimiser le contentieux d'entreprise

Intégrer les litiges dans la politique comptable et de trésorerie.

OBJECTIFS

- Évaluer et provisionner les risques
- Arbitrer entre action, transaction et abandon
- Piloter un portefeuille de litiges

04

½ à 1 journée

Nouveau

Le tribunal des activités économiques et les modes amiables

Médiation, conciliation, procédure participative, audience de règlement amiable : résoudre autrement.

OBJECTIFS

- Connaître le nouveau paysage juridictionnel
- Choisir le mode amiable adapté
- Négocier et sécuriser l'accord

05

½ à 1 journée

Initiation à la responsabilité civile contractuelle et délictuelle

Faute, lien de causalité et préjudice : les mécanismes de la responsabilité.

OBJECTIFS

- Comprendre faute et lien de causalité
- Déterminer le préjudice réparable
- Anticiper les clauses limitatives

06

½ à 1 journée

Zoom sur la rupture brutale des relations commerciales établies

Mettre fin à une relation commerciale sans risque ou se défendre face à une rupture brutale.

OBJECTIFS

- Rompre en respectant un préavis suffisant
- Se défendre en cas de rupture
- Évaluer le préjudice indemnisable

07

½ à 1 journée

Nouveau

Pratiques restrictives et négociations commerciales

Déséquilibre significatif, avantage sans contrepartie : sécuriser ses négociations.

OBJECTIFS

- Identifier les pratiques prohibées
- Sécuriser conventions et CGV
- Gérer un contentieux de pratiques restrictives

08

½ à 1 journée

Nouveau

Concurrence déloyale et parasitisme

Protéger son savoir-faire, sa clientèle et ses salariés clés face aux comportements déloyaux.

OBJECTIFS

- Qualifier la concurrence déloyale
- Réunir la preuve
- Obtenir la cessation et la réparation

03

Sécuriser et recouvrer

09

½ à 1 journée

Nouveau

Rédiger des contrats et CGV qui préviennent le litige

Les clauses qui font gagner le procès : compétence, pénalités, résolution, réserve de propriété.

OBJECTIFS

- Identifier les clauses décisives
- Rédiger des clauses efficaces
- Les opposer au cocontractant

10

½ à 1 journée

Nouveau

Recouvrer ses créances : de la relance à l'exécution

Choisir la voie la plus rapide pour être payé et sécuriser l'exécution.

OBJECTIFS

- Structurer la relance amiable
- Choisir entre injonction, référé et fond
- Mettre en œuvre les saisies

11

½ à 1 journée

Nouveau

L'expertise judiciaire en matière commerciale

Obtenir, suivre et exploiter une expertise judiciaire.

OBJECTIFS

- Obtenir une mesure d'instruction in futurum
- Participer utilement aux opérations
- Exploiter le rapport

Pôle Contentieux commercial et entreprises en difficulté

Les ateliers sont animés par les avocats du pôle Contentieux commercial et entreprises en difficulté de BESIDE Avocats, qui traitent au quotidien ces questions pour le compte de leurs clients, entreprises, investisseurs et acteurs publics.

Construisons ensemble votre programme de formation

Chaque atelier est adapté à vos enjeux. Contactez-nous pour composer un cycle sur mesure et recevoir une proposition tarifaire.

TÉL. +33 (0)4 28 01 39 86
MAIL contact@beside-avocats.com
WEB beside-avocats.com
ADRESSE 14, rue de la Charité – 69002 Lyon

BESIDE 
A V O C A T S



Tarifs communiqués sur demande, en fonction du nombre de participants. L'ensemble des formations peut être certifié Qualiopi sur demande. Programmes indicatifs, susceptibles d'adaptation.