

Sommaire

Avant-propos	IX
Introduction	XI
Question 1	
Connait-on ses interlocuteurs?	1
Un interlocuteur peut en cacher un autre	2
Des usages différents selon les pays	3
Comment démasquer tous les acteurs du projet?	5
Question 2	
Sur quoi s'engage-t-on et selon quel processus?	11
Quel est l'objet de l'accord?	12
Comment «penser» un texte engageant?	13
Structurer sa négociation et son contrat	19
Question 3	
Quels documents précontractuels envisager?	23
L'accord de confidentialité (NDA)	26
La lettre d'intention (LOI)	29
Question 4	
Dans quel environnement juridique travaille-t-on et selon quelle architecture contractuelle?	33
Comment choisir la loi applicable?	34
Comment articuler les multiples textes?	39

Question 5

Comment interpréter un contrat en Europe?	43
Le contrat d'achat-vente en France	44
Le contrat d'achat-vente sous l'angle européen.....	50

Question 6

Que demander au juriste?	65
Pourquoi solliciter un juriste?	66
Quand faire intervenir un juriste?	69
Les clauses essentielles à examiner conjointement.....	70
Synthèse	81

Question 7

Comment faire face aux imprévus?	83
Prévoir des clauses permettant de s'adapter aux changements..	84
Comment gérer les aléas?	89

Question 8

Comment gérer la tension et les difficultés?	95
L'intérêt des clauses exonératoires	96
Les ressorts de la renégociation	98

Question 9

Comment sortir de l'impasse?	105
Travailler ses alternatives.....	106
Les règlements amiables (ou la suspension temporaire des contraintes).....	109
L'intérêt de la médiation	111

Question 10

Comment terminer en préservant la relation?	117
L'après contrat selon le type de contrat concerné.....	118
L'après contrat selon la complexité de l'architecture contractuelle	121

Pour conclure : quelques recommandations utiles....	127
--	-----

Annexe 1

Le Memorandum Of Understanding (MOU).....	129
Comment élaborer un <i>memorandum of understanding</i> ?.....	129
Comment rédiger un préambule?.....	133
Un exemple de MOU (précontractuel).....	137

Annexe 2

Exemples de documents précontractuels.....	139
Accord de confidentialité (NDA).....	139
Lettre d'intention (LOI)	141

Annexe 3

Propriété industrielle et intellectuelle	145
Cas du contrat de vente ou d'achat	147
Contrat portant sur du <i>software</i> , des logiciels.....	148

Annexe 4

Deux causes fréquentes de dysfonctionnement ou de tension	151
Le fait générateur des factures, donc des paiements	151
Le retard dans les obligations contractuelles	155

Annexe 5

Petit lexique des termes usuels	161
La remise en cause du texte contractuel.....	161
Les titres des textes contractuels	162
Bilatéralité	162
Droits de propriété intellectuelle	163
Garanties bancaires	164
Force majeure et <i>hardship</i> ou sauvegarde, équité.....	164
Clause compromissoire	164
Clause de notification.....	165
Clause de non-désistement ou de tolérance	165
Divisibilité du contrat et nullité partielle du contrat	165
Fait générateur.....	165
Ordre de prévalence ou hiérarchie des textes contractuels	166
Transfert de risques et transfert de propriété.....	166
Clause «parapluie»	166