

# Sommaire

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

<b>Question 5</b>	
<b>Comment interpréter un contrat en Europe? .....</b>	43
Le contrat d'achat-vente en France .....	44
Le contrat d'achat-vente sous l'angle européen.....	50
<b>Question 6</b>	
<b>Que demander au juriste? .....</b>	65
Pourquoi solliciter un juriste? .....	66
Quand faire intervenir un juriste? .....	69
Les clauses essentielles à examiner conjointement.....	70
Synthèse .....	81
<b>Question 7</b>	
<b>Comment faire face aux imprévus? .....</b>	83
Prévoir des clauses permettant de s'adapter aux changements..	84
Comment gérer les aléas? .....	89
<b>Question 8</b>	
<b>Comment gérer la tension et les difficultés? .....</b>	95
L'intérêt des clauses exonératoires .....	96
Les ressorts de la renégociation .....	98
<b>Question 9</b>	
<b>Comment sortir de l'impasse? .....</b>	105
Travailler ses alternatives.....	106
Les règlements amiables (ou la suspension temporaire des contraintes).....	109
L'intérêt de la médiation .....	111
<b>Question 10</b>	
<b>Comment terminer en préservant la relation? .....</b>	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**

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

**Annexe 2**

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

**Annexe 3**

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

**Annexe 4**

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

**Annexe 5**

<b>Petit lexique des termes usuels</b> .....	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