

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).....** 129Comment élaborer un *memorandum of understanding*?..... 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 *software*, 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 *hardship* 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