

Formation professionnelle "Contract Awareness" (sensibilisation aux contrats)

Pour qui

- L'équipe commerciale, travaillant dans un contexte international
- Les chefs de projet
- La gestion commerciale et opérationnelle

L'enjeu

- Acquérir les fondamentaux des contrats internationaux
- Obtenir une véritable connaissance des contrats grâce à cette formation

Conditions préalables

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.
- Néanmoins, une certaine expérience commerciale (nationale ou internationale) ou de gestion de projet facilitera l'apprentissage.

Objectifs

Les objectifs suivants seront atteints lors de cette formation :

- Se familiariser avec les aspects contractuels et commerciaux des contrats internationaux.
- Comprendre les risques inhérents aux clauses contractuelles.
- Apprendre comment atténuer les risques commerciaux et contractuels.
- Acquérir la capacité d'interagir avec des spécialistes (avocats, financiers, fiscalistes, spécialistes en assurance, etc.) / les experts en la matière et comprendre les publications spécialisées.

- Connaître les arguments indispensables pour une meilleure négociation des clauses contractuelles.
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat.

Points forts

- Compétence : Le formateur est un directeur commercial expérimenté de grands groupes internationaux (Alstom, General Electric, Besix), ayant personnellement négocié des dizaines de contrats importants (3 à 300 MEuro par contrat).
- Flexibilité : capacité à s'adapter en cours de route en fonction des besoins des participants ; fournir des réponses aux questions au-delà du matériel présenté.
- Pertinence : lien avec les contrats types les plus reconnus au niveau international : FIDIC, Banque mondiale, etc.
- Applicabilité : conseils pratiques pour la négociation.



Programme

Ce programme dure généralement de 1 à 3 jours et sera ajusté en fonction des besoins identifiés :

Préparation

- Analyse de l'environnement professionnel des participants (par exemple par des réunions téléphoniques) pour adapter les sujets en fonction de leurs besoins.
- Mise en œuvre de phases de réflexion : Un auto-diagnostic (anonyme) pour permettre aux participants de déterminer leur niveau de compétence avant et après la formation et d'identifier les domaines à améliorer.

Modules standard


 Advice for International
 Tenders & Contracts

Connaissance des Contrats

Sujets

Le Contrat	Aspects juridiques	Règlement des différends	Les questions liées au temps	Pénalités forfaitaires		
						
Questions opérationnelles	Partage des risques	Prix et paiement	Période de garantie	Résiliation	Dispositions générales	Assurance
						

3/03/2019
Copyright 2019 AfiTaC ; tous droits réservés
8

- Le contrat (formation de la relation contractuelle, documents / types de contrats)
- Aspects juridiques (limitation de responsabilité, dommages consécutifs, indemnisation, droit applicable et juridiction)
- Règlement des différends (*dispute boards*, arbitrage, médiation)
- Questions liées au temps (entrée en vigueur, réception, prolongation de délai)
- Dommages-intérêts forfaitaires pour retard/inexécution
- Questions opérationnelles (portée, permis, sous-traitance, approbations, etc.)
- Partage des risques (transfert de propriété/risques, force majeure, etc.)
- Prix et paiement (conditions de paiement, ordres de modification, taxes)
- La période de garantie (garantie contractuelle / garantie des vices cachés etc.)
- Résiliation (suspension et résiliation à l'initiative de l'entrepreneur ou du maître d'ouvrage)
- Dispositions générales (garanties bancaires, droits de propriété intellectuelle, etc.)
- Assurance

Options

Options pouvant être incluses en fonction des besoins identifiés (et si elles sont compatibles avec la durée du cours) :

*cash flow liability indemnity
liquidated damages fiscal risk
IPP escalation EPC arbitration
variation order termination
FIDIC Force Majeure carve-out
taking-over currency risk cap
warranty suspension rejection*

1. Notation des risques contractuels
- méthode d'évaluation des risques contractuels
2. Les principes de la négociation -
La négociation selon les principes de Harvard
3. Cas pratiques (par exemple, négociation des conditions de paiement)
4. Mise en place et fonctionnement d'une équipe de négociation optimale

Pratique

Étude de cas réel : analyse sur un contrat-exemple pertinent.

Situations de travail : forum d'échange (sur une plateforme web sécurisée) sur les sujets acquis pendant la formation pendant le mois suivant la formation.



Contactez-nous pour plus d'informations



- en écrivant un courriel à info@afitac.com
- en nous téléphonant au **+33 6 75 11 09 83**