

# Formation professionnelle "Négociation de contrats".

## Pour qui

- L'équipe commerciale, travaillant dans un contexte international
- Chefs de projet
- Professionnels de la chaîne d'approvisionnement / des achats
- Professionnels des contrats (Contract Mgrs, juriste etc.)
- La gestion commerciale et opérationnelle

## L'enjeu

- Acquérir les bases de la négociation de contrats internationaux
- Obtenir de véritables compétences en négociation de 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 ou des achats facilitera l'apprentissage.

## Objectifs

Les objectifs suivants seront atteints lors de cette formation :

- Se familiariser avec la négociation de contrats internationaux.
- Comprendre/établir le processus de négociation des contrats.
- Apprendre à gérer des situations de négociation difficiles.
- Acquérir la capacité d'adapter votre style de négociation au contexte culturel ou au comportement de votre interlocuteur.
- Connaître et appliquer les stratégies et les arguments permettant de mieux négocier les contrats.
- Adopter les bons réflexes à toutes les étapes de la négociation d'un contrat.

## Les 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 pratiques de négociation les plus reconnues au niveau international.
- Applicabilité : conseils pratiques pour réussir votre 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 : autodiagnostic (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

<p style="text-align: right;"><b>AfiTaC</b> Advice for International Tenders and Contracts</p> <h2 style="text-align: center;">Négociation du contrat</h2> <p style="text-align: center;">Principes généraux</p> <p style="text-align: center;"><small>30/03/2019 Copyright 2019 AfiTaC, tous droits réservés 1</small></p>	<p style="text-align: right;"><b>AfiTaC</b> Advice for International Tenders and Contracts</p> <h3 style="text-align: center;">Le style du négociateur</h3> <p>Les "négociateurs de position" et les "négociateurs concédants" sont les termes utilisés pour décrire deux extrêmes du comportement de négociation.</p> <p><b>Négociateurs de position :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soucieux uniquement d'obtenir le résultat qu'ils veulent.</li> <li>• Constamment "durs sur les sujets" et "durs avec les personnes" avec qui ils négocient.</li> <li>• Ne tiennent pas compte des besoins et des intérêts de l'autre partie.</li> <li>• Ne se soucient pas de maintenir des relations continues.</li> <li>• Leurs négociations aboutissent souvent à un différend et à une impasse. S'ils parviennent à obtenir ce qu'ils veulent, aux frais de l'autre partie, il est probable que l'"accord" sera rompu.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><small>30/03/2019 Copyright 2019 AfiTaC, tous droits réservés 8</small></p>
<p style="text-align: right;"><b>AfiTaC</b> Advice for International Tenders and Contracts</p> <h3 style="text-align: center;">Négociations gagnant-gagnant - PIOC</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 lignes directrices à utiliser tout au long du processus</li> <li>- PIOC :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les Personnes</li> <li>• Les Intérêts</li> <li>• Les Options / Possibilités</li> <li>• Les Critères</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: center;"><small>30/03/2019 Copyright 2019 AfiTaC, tous droits réservés 20</small></p>	<p style="text-align: right;"><b>AfiTaC</b> Advice for International Tenders and Contracts</p> <h3 style="text-align: center;">La phase de négociation formelle</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La phase de négociation formelle se déroule en quatre étapes principales :</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Préparer</li> <li>2. Débattre</li> <li>3. Proposer</li> <li>4. Marchander</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>N'oubliez pas ! Résumez, acceptez et prenez notez l'accord.</b></p> <p style="text-align: center;"><small>30/03/2019 36</small></p>

- Caractéristiques/éléments d'une négociation
- Types de négociateurs
- Processus de négociation
- Préparation avant la négociation
- Négociation selon les principes de Harvard : PIOC (People-Interest-Options-Criteria)
- Derniers développements en matière de négociation - les gourous reconnus de la négociation
- Maturité d'une organisation concernant la négociation
- Gestion de l'information pendant la négociation
- Importance de la confiance pendant les négociations
- Mise en place et fonctionnement d'une équipe de négociation
- Comportement des négociateurs de haut niveau
- Accords globaux
- Sortir de situations difficiles
- Négociations interculturelles

## Options

Options pouvant être incluses en fonction des besoins identifiés (et si compatibles avec la durée de la formation) :

*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. Sensibilisation aux contrats

## Pratique

Cas réels de négociation adaptés à l'environnement d'affaires des participants.

Situations de travail : forum d'échange, sur une plateforme web, sur les sujets acquis pendant la formation au cours du mois suivant la formation.



## Contactez-nous pour plus d'infos



- en écrivant un courriel à [info@afitac.com](mailto:info@afitac.com)

- en nous téléphonant au **+33 6 75 11 09 83**