

MJIC - Pratique contractuelle

1/ REPERAGE DU COURS :

TITRE DU COURS	Pratique contractuelle
LANGUE D'ENSEIGNEMENT	Anglais et Français
RESPONSABLE DU COURS	Eve SCHONBERG Bureau 213d 04 72 18 46 01 schonberg@em-lyon.com
OFFICE HOURS	Sur rendez-vous
CLASSROOM(S)	Voir Brightspace
COURSE HOURS	15 heures – voir Brightspace et planning Outlook
ASSISTANTE PEDAGOGIQUE	Sandrine AMARD amard@em-lyon.com
INTERVENANTS	Jory LACAZE
PRE-REQUIS	Aucun

1.1 Learning Goals / Learning objectives :

Finalité générale du cours :

Ce cours a pour objectif de préparer les étudiants à la rédaction de contrats, en partant des besoins du client interne ou externe et mettant l'outil juridique au service de son projet.

Contribution aux compétences du MS :

- Ce cours permet aux étudiants de concevoir, mettre en œuvre, animer un projet stratégique et d'en mesurer les résultats et les impacts.
- Ce cours permet d'identifier les attentes des différents acteurs de l'entreprise (tous les services concluent des contrats) à l'égard des juristes.
- Ce cours entraîne les étudiants à formuler des réponses directement exploitables par les clients internes et externes du juriste.
- Ce cours vise à rendre les étudiants capables de participer à une négociation d'affaires (l'enjeu de la négociation est précisément la teneur des clauses contractuelles)
- Ce cours entraîne les étudiants à travailler en anglais juridique.
- Ce cours entraîne les étudiants à travailler en équipe.

2/ LEARNING OUTCOMES

Les concepts/théories auxquels les étudiants auront été exposés pendant le cours :

A l'issue de ce cours les étudiants ont été exposés aux principaux concepts de l'ingénierie contractuelle

Les connaissances qu'auront acquises les étudiants à la fin du cours :

A l'issue de ce cours les étudiants :

- Identifient les principales clauses contractuelles ;
- Connaissent les spécificités propres à différents montages contractuels ;
- Cernent la notion centrale de « risques contractuels » (matrice des risques).

Les compétences que les étudiants auront acquises à la fin du cours :

A l'issue de ce cours les étudiants sont capables :

- De partir du besoin client pour formuler la réponse juridique... et non l'inverse ;
- De participer à une négociation contractuelle ;
- De participer à la rédaction de contrats d'affaires.

Les réalisations/productions que les étudiants pourront démontrer à la fin du cours :

A l'issue de ce cours les étudiants ont travaillé sur des processus de négociation et des contrats finalisés réels.

Les personnes que les étudiants auront rencontrées ou contactées pendant le cours :

Pendant le cours, les étudiants auront été en contact avec le directeur juridique, en charge des grands projets, de la société Veolia.

Les postures «d'entrepreneurs pour le monde» que les étudiants auront développées au travers du cours :

Ouverture multidisciplinaire

A l'issue de ce cours les étudiants ont compris que le droit doit être mis au service des besoins des clients des juristes, ie des différents services de l'entreprise, dont les contraintes doivent être intégrées dans le processus de formalisation contractuelle.

Capacité à questionner, remettre en cause et porter un regard critique

A l'issue de ce cours, les étudiants ont compris que la théorie générale du contrat, ou les modèles d'actes disponibles sur les bases de données, doivent être maniés avec grande précaution, au profit de l'innovation en matière contractuelle au service du client.

Les expériences d'apprentissage que vont vivre les étudiants au travers des méthodes pédagogiques utilisées :

- travail en équipe
- simulation de négociation
- simulation de rédaction

3/ EVALUATION DES LEARNING OUTCOMES

- Evaluation individuelle : contrôle individuel (50 %)
- Evaluation collective : simulation de négociation donnant lieu à une présentation orale (50 %)

Rubric	Exceeds expectations	Meets expectations	Below expectations
1/ Students have acquired an understanding of improper behaviors sanctioned by regulations governing corruption, FCPA and ethical behaviors in connection with public tendering or unsolicited commercial proposals	Student, on top of identifying improper conduct and take appropriate measure, would be able to conduct an eye opening training to salesforce for example	Student facing a situation is able to identify an improper behavior and take relevant appropriated measures	Student is not in a position to identify an improper behavior
2/ Students have acquired an understanding of tendering process and steps organized by a public tendering authority for a large infrastructure project	Student perfectly understands relevant steps and is able to proactively advice project team to anticipate next steps and define a bidding legal strategy	Student is able to identify various steps and explain its consequences to the project team	Student is not able to identify the different steps of a tendering process and associated legal actions to be taken
3/ Students are able to identify the various risks associated with a large infrastructure project and appreciate its impact and relevant risk allocation.	Student has identified all the risks in a dedicated risk matrix , assess its impact, make sure it is allocated to the proper risk bearer and can provide recommendations	Student is able to identify the risk and make sure the proper risk is allocated to the relevant party which should bear it	Student is not in a position to properly identify risk or recommend proper actions to be taken to mitigate it

	mitigate it		
4/ Students have acquired an understanding of the key governance principles and mechanisms applicable to a joint venture with a partner and its potential accounting impact in terms of consolidation.	Student not only understand the governance principles of the joint venture but is also able to proactively interact during negotiation when another mechanism is presented in order to preserve the consolidation principles	Student is able to identify the governance principles and associated mechanisms (such as deadlock for ex) and can explain it to the accounting team	Student is not in a position to differentiate governance principles or have a proper overview which could lead to unexpected consolidation treatment

4/ LEARNING ACTIVITIES

Organisation, méthodes et moyens pédagogiques

Les cours alternent des présentations par l'intervenant et des échanges sur des contrats réels.

Détail des séquences

Jour 1 (Séance 1) :

Structuring major projects

- Approaching a potential client

I. *How to approach a potential client*

A. *Direct marketing*

B. *Commercial consultant*

C. *Regulatory considerations*

II. *Contractual sale processes*

A. *Unsolicited proposal*

B. *Solicited proposal*

Jour 2 (Séances 2 & 3) :

Structuring major projects

- PPP KEY CONSIDERATIONS

- Introduction

I. Risk allocation

A. Guiding principles

B. Risk identification

II. Project documents

- A. Concession agreement
- B. Offtake Agreement
- C. Turnkey Construction contract

Jour 3 (Séances 4 & 5) :

Structuring major projects

IFRS Consolidation Issues

- I. Corporate Governance
 - A. Governance
 - B. Deadlock
- II. Consolidation issues
 - A. Power to control the entity
 - B. Ability to influence returns

Bibliographie, références

- Bases de données LexisNexis et LamyLine