

# US1719 - Cadre juridique du chef de projet et négociation

## Présentation

### Prérequis

L'UE n'est ouverte qu'aux personnes inscrites au **Master 2 Droit, économie et gestion, mention entrepreneuriat et management de projet, parcours Management de projet et d'affaires.**

### Objectifs pédagogiques

- Connaissance du droit du travail
- Connaissance de l'environnement juridique d'un projet, notamment dans une procédure d'appel d'offre ou dans un cadre contractuel

### Compétences

- Déterminer ou appréhender les situations juridiques dans le cadre d'une conduite de projet
- Gérer des ressources humaines dans le cadre d'une position de manager chef de projet.
- Connaître les bases en négociation

## Programme

### Contenu

#### Le droit du travail

Préambule : Hiérarchie des normes

#### I. Les relations collectives

##### 1. Présentation des institutions représentatives du personnel

- Le délégué du personnel (composition, attributions)
- Le comité d'entreprise (composition, attributions)
- Le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (composition, attributions)
- Le délégué syndical et le représentant syndical de section

##### 2. Accords collectifs

- Les accords de branche " principes d'application
- Les accords d'entreprise " modalités de conclusions et effets

#### II. Les relations individuelles

##### 1. Le contrat de travail

- De la promesse d'embauche à la conclusion du contrat
- Les clauses essentielles du contrat
- Les cas particuliers de la période d'essai et de la clause de non concurrence
- Les CDDU et les nouveaux CDI

##### 2. La rupture du contrat de travail

- La démission
- Le licenciement (personnel et économique)
- La rupture conventionnelle
- La prise d'acte / la résiliation judiciaire

#### III. La durée du travail

- Les principes directeurs : durée du travail, du repos, le cas des astreintes, le travail de nuit
- Les formes d'organisation de la durée du travail : forfaits, modulation, cycle

Mis à jour le 01-09-2021



**Code : US1719**

Unité spécifique de type cours

4 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

EPN 15 stratégies

EPN15, 2 rue Conté

31.2.35

75003 Paris

01 40 27 27 27, 01 40 27 27 27

Lydia Careba

[lydia.careba@lecnam.net](mailto:lydia.careba@lecnam.net) ,

[lydia.careba@lecnam.net](mailto:lydia.careba@lecnam.net)

- Le cas particulier des heures supplémentaires

#### IV. La sous-traitance

- Les critères de la sous-traitance licite
- Les conséquences de la sous-traitance illicite
- Prêt illicite de main d'œuvre et délit de marchandage

### Le contrat

#### I. Le régime général du contrat

##### 1. La négociation commerciale dans le cadre de pourparlers

###### A. Définition

###### B. Intérêt

###### C. La conduite des pourparlers informels

- Le droit des négociateurs
- Les obligations des négociateurs
- Le contentieux de la rupture des pourparlers

###### D. Les accords de négociation

- Les lettres d'intention
- Les accords de principe
- Les contrats provisoires

##### 2. La formation du contrat

###### A. Un accord de volonté

- Le contrat
- L'offre
- L'acceptation

###### B. Le consentement des parties

- Le principe du consensualisme
- Les vices du consentement : l'erreur, la violence, le dol

###### C. La preuve

#### II. Les clauses essentielles du contrat

- La clause de confidentialité
- La clause de résiliation
- La clause de durée
- La clause relative aux conditions de paiement
- La clause attributive de compétence
- La clause de non concurrence
- La clause de protection de la PLA

#### III. L'inexécution du contrat et la responsabilité contractuelle

##### A. Le principe

##### B. Les moyens de contraindre le débiteur à s'exécuter amiablement

###### 1. Les lettres de relances

###### 2. La lettre de mise en demeure

###### 3. L'exception d'inexécution

###### 4. Le droit de rétention

##### C. Les moyens judiciaires

###### 1. Les actions en paiement

###### 2. Les actions en exécution

###### a. Injonction de faire

###### b. Astreinte

## Marchés publics

- Comprendre les processus généraux d'appels d'offres
- Connaître les processus des marchés publics
- Elaborer un cahier des charges
- Connaître le processus et les attitudes des acteurs en place des appels d'offres aux contrats
- Connaître les modalités et critères de sélection (base normée ou création de valeur)
- Contentieux
- Etre au fait des risques juridiques personnels et collectifs
- Définir la stratégie industrielle et contractuelle du projet, en adéquation avec celle de l'entreprise
- Intégrer les nouveaux modes de contractualisation

## La négociation

- La négociation commerciale
  - La négociation interne : les différentes positions possibles. Le choix de préserver le résultat ou de préserver la relation
  - Le cadre partenarial
  - Analyser et développer une stratégie
  - Négocier des positions
  - Négocier de façon raisonnée (Harvard)
  - S'adapter face aux situations rencontrées :
- Identifier les situations posant problème dans le déroulement d'un projet
  - Reconsidérer la situation sous des angles différents ou inhabituels
  - Changer ses perceptions et ses décisions pour faciliter le fonctionnement des projets
  - Développer la résistance au stress

## Modalités de validation

- Examen final

## Description des modalités de validation

Contrôle terminal (examen final écrit de 3h)

## Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Droit du travail : droit vivant	Jean-Emmanuel RAY
L'essentiel du droit du travail	Dominique Grandguillot
Droit des contrats	Dimitri Houtcieff
Méthode de négociation	Alain Pekar Lempereur, Aurélien Colson
La bible de la négociation	Alexis Kyprianou