

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 ,

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