

Audit & Analyse

Cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes

Casablanca : Bd. Mers Sultan, Rés. Dar Salam, n° 2. Tél. : +212 (0) 522.48.00.49

Tanger : Bd. Youssef Ibn Tachfine, Rés. Côte d'Or, n° 22. Tél. : +212 (0) 539.32.50.39.

Portable : +212 (0) 661.63.98.89 Fax : +212 (0) 539.32.53.72.

Email : m.lahyani@audit-analyse.com Site : www.audit-analyse.com

Mohamed LAHYANI

Expert-comptable diplômé de l'Etat Français.

Commissaire aux comptes.

Membre de l'Ordre des Experts-comptables.

Ancien directeur de mission chez **DELOITTE** (cabinet international d'audit) à Paris.

Contrôleur financier chez **RESPIRONICS** à Pittsburgh aux Etats-Unis.

Responsable de consolidation et des IFRS chez **AGF ASSURANCES** à New York aux Etats-Unis.

Auteur de nombreux ouvrages publiés en France et au Maroc sur : Evaluation des sociétés - fusion - consolidation, Comptabilité des sociétés, Finance d'entreprise, Audit et contrôle interne, Audit fiscal, Audit comptable et financier, L'audit pour tous, Normes IFRS, Bien gérer les subventions, Pour le bon usage de l'argent public, etc. ... consultable sur le site web www.audit-analyse.com rubrique **OUVRAGES**.

Animateur des séminaires.

Professeur en audit et comptabilité internationale à l'université de Paris.

Consultant à Radio ATLANTIC dans l'émission LES EXPERTS ATLANTIC.

Référent auprès du journal L'ECONOMISTE.



PLAN DE FORMATION

DROIT DES AFFAIRES

Audit & Analyse

Un cabinet école : archivage électronique, compatibilité optique. O.C.P. ...

Chère Cliente, cher Client,

Vous avez voulu faire appel aux services de notre cabinet *Audit & Analyse* pour un plan de formation en droit des affaires. Nous vous remercions de cette marque de confiance.

La présente note a pour objectif de vous informer sur le calendrier de la formation, la méthodologie ainsi que le CV de l'intervenant. Ces éléments ne sont pas exhaustifs et peuvent faire l'objet d'éventuelles modifications.

Nous restons à votre entière disposition pour toutes informations complémentaires et nous vous prions d'agréer, chère Cliente, cher Client, nos sincères salutations.

Pour le cabinet *Audit & Analyse*

Mohamed LAHYANI

Audit & Analyse

SOMMAIRE

Objectifs de la formation.....	3
Pédagogie	4
CV de l'intervenant	5
Droit des affaires	8
Développez votre culture juridique.....	9
Droit pour non juristes	10
Le secrétariat juridique	11
La construction du contrat	12
L'essentiel du droit des sociétés	13
Le droit des sociétés : approfondissement	14
Bien gérer sa documentation et son information juridiques	15
La délégation de pouvoirs et de signature : outil de gestion des risques	16
La responsabilité des dirigeants de l'entreprise	17
Pactes d'actionnaires et conventions réglementées : obligations et régimes juridiques	18
L'essentiel du droit des contrats	19
Atelier pratique : rédigez efficacement vos contrats.....	20
Atelier pratique : négociez efficacement vos contrats	21
Pratiquer et analyser les principaux contrats régissant la vie des entreprises.....	22
La pratique des baux commerciaux	23
Propriété intellectuelle, propriété industrielle et brevets : stratégies et protection	24
Négociez vos contrats d'assurance pour couvrir les risques de votre entreprise	25
Gérez les contrats d'assurance de votre entreprise	26

O B J E C T I F S D E L A F O R M A T I O N

Les entreprises ou les établissements publics ont besoin de faire acquérir à leurs salariés les connaissances techniques et méthodologiques nécessaires à leurs fonctions. Ils cherchent notamment à assurer la qualité et la pertinence des travaux, aboutir à des démarches efficaces qui permettent aux responsables de se forger une opinion sur leurs entités.

Le présent plan de formation a pour objectif général de :

- Permettre aux cadres d'entreprises de maîtriser la démarche de l'ensemble des thèmes proposés ;
- Fournir aux participants des outils efficaces et adaptés pour bien mener leurs missions ;
- A travers des exemples concrets et exercices suggérés, mieux comprendre le mode de fonctionnement du sujet ;
- A travers les illustrations, les outils et les concepts, découvrir un moyen de contrôle plus efficace.

P E D A G O G I E

Nous assurons les plans de formations au sein des entreprises (intra) ou dans une salle adaptée à des formations d'entraînement pratique avec tous les moyens nécessaires pour réaliser leurs travaux dans les bonnes conditions :

- Mise en situation de travail sur la base de cas pratiques ;
- Démarche pédagogique inductive ;
- Permettre à travers les dossiers de travail de mieux analyser l'aspect pratique.

Audit & Analyse

C V D E L ' I N T E R V E N A N T

Mohamed LAHYANI

Expert-comptable diplômé de l'Etat Français.

Commissaire aux comptes.

Membre de l'Ordre des Experts-comptables.

Ancien directeur de mission chez **DELOITTE** (cabinet international d'audit) à Paris.

Contrôleur financier chez **RESPIRONICS** à Pittsburgh aux Etats-Unis.

Responsable de consolidation et des IFRS chez **AGF ASSURANCES** à New York aux Etats-Unis.

Auteur de nombreux ouvrages publiés en France et au Maroc sur : Evaluation des sociétés - fusion - consolidation, Comptabilité des sociétés, Finance d'entreprise, Audit et contrôle interne, Audit fiscal, Audit comptable et financier, L'audit pour tous, Normes IFRS, Bien gérer les subventions, Pour le bon usage de l'argent public, etc. ... consultable sur le site web www.audit-analyse.com rubrique **OUVRAGES**.

Animateur des séminaires.

Professeur en audit et comptabilité internationale à l'université de Paris.

Consultant à Radio ATLANTIC dans l'émission LES EXPERTS ATLANTIC.

Référent auprès du journal L'ECONOMISTE.

Synthèse

Domaines de compétence	Diplôme et formations
<ul style="list-style-type: none">- Comptabilité- Fiscalité- Gestion- Finance- Diagnostic stratégique & développement d'entreprises- Audit contractuel- Commissariat aux comptes- Consolidation- Normes IFRS- Normes comptables américaines US-GAAP- Normes comptables anglaises UK-GAAP- Reporting et budget- Recrutement- Coaching commercial- Juridique	<ul style="list-style-type: none">- Diplôme français d'expertise comptable- Mastère en ressources humaines, spécialité recrutement- Diplôme en commercial et techniques de vente- Diplôme en comptabilité anglo-saxonne (américaine et anglaise)- Diplôme en IFRS

Parcours professionnel

Cabinet International d'audit

Fonction : Directeur de mission

Activité : audit, conseils

(effectif : 500 personnes, CA 400 M d'euros)

Détaché au sein des groupes cotés à la bourse (clients du CABINET) :

AGF SA à Paris. Groupe français coté à la bourse de Paris

Fonction : responsable de la consolidation internationale (continent Amérique et Europe)

Activité : assurance

(effectif 50 000 personnes, CA 20 000 M euros)

- Mise en place des normes IFRS dans un groupe d'assurance : animation des réunions de travail avec les filiales (Europe et étranger) et paramétrage des comptes dans SAP conformément aux normes du groupe, test des liasses consolidées en IFRS et analyse des incidences
- Etablissement du bilan et rapport du groupe
- Consolidation : récupération des comptes, réconciliation, opérations de la consolidation, établissement des liasses consolidées
- Mise en place des procédures
- Pratique de l'anglais
- Encadrement des collaborateurs

Neopost SA à Paris, Groupe français coté à la bourse de Paris

Fonction : consolideur du périmètre France et Etranger

Activité : appareils d'affranchissement

(effectif 5 000 personnes, CA 760 M euros)

- Consolidation et IFRS
- Fiscalité groupe
- Reporting mère + filiales du groupe
- Trésorerie groupe

Respironics International à Pittsburgh aux Etats Unis, Groupe américain coté à la bourse de New York

Fonction : contrôleur financier

Activité : commercialisation d'appareils respiratoires

(effectif 4 500 personnes, CA 250 M \$)

- Reporting anglo-saxon US GAAP
- Tableau de bord et budget
- Mise en place des procédures

Diplôme et Formation

Diplôme d'Expertise Comptable DEC de l'Etat français

Diplôme en comptabilité anglo-saxonne (comptabilité américaine et comptabilité anglaise US GAAP, UK GAAP) et aux normes comptables internationales (IAS-IFRS) à STRAGEFI

Mastère en recrutement du personnel

Diplôme en commercial et techniques de vente

*Préparation des diplômes de l'expertise-comptable
à l'Ecole Nationale de Commerce de Paris HEC-ENC*

Engagements

Auteur des livres :

" **EVALUATION DES SOCIETES – FUSION – CONSOLIDATION** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **COMPTABILITE DES SOCIETES** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **FINANCE D'ENTREPRISE** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **AUDIT COMPTABLE ET FINANCIER** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **AUDIT ET CONTRÔLE INTERNE** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **AUDIT FISCAL. Guide de contrôle** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **NORMES IFRS** " – Edition *Audit & Analyse*.

" **L'AUDIT POUR TOUS. Références et analyses** " – Edition Librairie des Ecoles.

" **POUR LE BON USAGE DE L'ARGENT PUBLIC** " – Editions Ordre des Experts - Comptables de France.

" **BIEN GERER LES SUBVENTIONS** " – Editions Ordre des Experts - Comptables de France.

Ancien chercheur au Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables en France.

Auteur de nombreux articles de réflexion et synthèses dans la presse marocaine et étrangère et consultable sur notre site www.audit-analyse.com.

Distinction

Election du meilleur mémoire de l'expertise-comptable, déposé à la bibliothèque de l'Ordre des experts-comptables de France et consultable sur internet

Langues

Anglais et espagnole

Informatique

Systèmes intégrés (SAP, CARAT MAGNETUDE), Corporate-consolidation, corporate-reporting, SAGE, SAARI, CCMX, MAESTRIA, CIEL-COMPTA, CIEL-PAIE, QUADRATUS, EBP, EIC, AZURE CONCEPTION, CEGID, IBIZA, COMPTINE.

D R O I T D E S A F F A I R E S

Audit & Analyse

2 jours

Développez votre culture juridique

Objectifs

Connaître l'articulation et les rouages du système judiciaire marocain : expliquer le vocabulaire juridique habituellement utilisé et savoir le traduire en termes usuels
Comprendre les décisions de justice et les recours possibles

Profils participants

Toute personne intéressée par une initiation à la culture et au vocabulaire juridiques

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Introduction aux règles du jeu juridiques applicables au Maroc

Analyser la hiérarchie des textes :

- . les traités et directives
- . la constitution et les préambules
- . les lois et règlements nationaux

Comprendre la notion de jurisprudence des tribunaux

• Explication du vocabulaire juridique usuel

Définition et interprétation des termes juridiques à retenir :

- . la contravention, le délit, le crime
- . le procureur du roi
- . la cour d'appel
- . la mise en examen
- . la cour de cassation
- . les assises

. la procédure contradictoire
. le tribunal correctionnel

- . le jugement suspensif
- . le pourvoi en cassation
- . le référé

- . le commandement
- . le tribunal d'instance et le tribunal de grande instance
- . le juge de l'exécution...

Ce qu'il faut retenir du jargon juridique

La traduction en langage commun

• Identifier le tribunal compétent en fonction de l'affaire à juger

Les atteintes aux biens et aux personnes

Les litiges commerciaux

Les litiges avec

l'administration

Les litiges entre la direction et les salariés

Trouble à l'ordre public

• Comprendre le rôle des acteurs du droit

Les magistrats et les procureurs

Les juges et les greffiers

La police judiciaire et

l'administration pénitentiaire

Les avocats et les avoués

Les huissiers et les experts judiciaires

• Découvrir les principales procédures judiciaires et les décisions de justice

De l'assignation au jugement

L'exécution des décisions de justice et les délais

• Les différents recours possibles

Compétences visées

Connaître les rouages du système judiciaire marocains

Comprendre le vocabulaire juridique

Connaître les juridictions

Appréhender les procédures juridiques les plus importantes

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Droit pour non juristes

Objectifs

Avoir une connaissance de l'environnement, des différentes procédures et du langage spécifiques au droit des affaires permettant d'être plus efficace dans son activité professionnelle quotidienne

Profils participants

Toute personne évoluant dans un environnement professionnel nécessitant des connaissances juridiques minimales

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Aspect général du système juridique marocain

Les tribunaux et les voies de recours

Le rôle des auxiliaires de justice

L'exécution des décisions de justice

• Les termes juridiques à connaître

Définitions/interprétation

• Les contrats

La définition d'un contrat

La formation du contrat

Le contrat de vente

consentement et vice du

consentement

Le contrat de travail

conclusion et rupture

• Les sociétés

Distinction fondamentale

société/association

société commerciale/société

civile

• Les principales formes des sociétés commerciales et leur fonctionnement

SARL

SARL D'AU

SA

Etc.

Les répercussions de la loi

• Les notions de responsabilité civile, de responsabilité professionnelle et de responsabilité pénale

• Le recouvrement des créances

Les différentes procédures de

recouvrement

Les garanties à prendre

Saisie conservatoire, saisie

attribution, saisie des

comptes bancaires, saisie de

véhicule

Compétences visées

Disposer d'une vue

d'ensemble des pratiques

juridiques utiles dans le cadre

de ses activités

professionnelles

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Le secrétariat juridique

Objectifs

Savoir pratiquer les actes de gestion courante des sociétés

Profils participants

Secrétaires des services juridiques et administratifs

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Aspects généraux

Les diverses branches du droit

Le système juridique marocain

• Panorama des diverses sociétés commerciales

Définitions et comparaison

entre SARL, SA, etc.

Organisation des pouvoirs et fonctionnement des SARL, SA

• Le registre du commerce et les formalités de constitution

Présentation du registre du commerce

Les formalités constitutives des sociétés :

. rédaction des actes

. préparation des formalités constitutives

. registres obligatoires

. cas pratiques

• Les actes de gestion courante d'une SARL

Le gérant : statut, pouvoirs, formalités le concernant

Les parts sociales : définition, formalités de cession.

Les assemblées : définitions,

tenue, règles de majorité,

approbation des comptes,

perte des capitaux propres,

augmentation du capital

social, transfert de siège :

. formalités consécutives

. les conventions

réglementées (rapport spécial

du gérant et procédure)

• Les actes de gestion courante d'une SA

La direction : les

administrateurs, le Conseil

d'administration, le Président

du Conseil d'administration, le

Directoire, le Conseil de

Surveillance

Les actions de la SA :

définition, les transferts de titres (registres)

Les assemblées : définition,

règles de convocation, règles

de majorité et de quorum,

tenue, examen des diverses

assemblées, formalités

consécutives, conventions

réglementées.

Compétences visées

Effectuer les actes de gestion courante en droit des sociétés

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

La construction du contrat

Objectifs

Comprendre la construction du contrat et s'initier à ses dispositions

Profils participants

Collaborateurs souhaitant connaître comment se constitue un contrat : de la naissance du contrat aux dispositions postérieures et terminales

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Les dispositions communes initiales

Le titre : contenu et fonction
Le préambule : contenu et fonction
Les définitions : contenu et fonction

Le système juridique applicable

. matière d'ordre public
. liberté contractuelle : contrat international et national, conflits de loi

• La naissance du contrat

Les partenaires
. les parties : identification, relations entre elles (conjoint, solidaire, indivis)

. les tiers participants
. les représentants

L'opération
. les formes possibles : les opérations simples, complexes, les qualités de l'opération

. les modalités de l'opération
. la faculté de rétractation
. la condition

L'objet
. une chose : déterminée ou déterminable, l'existence, la possibilité, la licéité

. un ouvrage : déterminée ou déterminable, possible, licite et moral

Le prix
. sa nécessité
. sa licéité

. sa détermination

Le territoire d'application

La durée : les effets définitifs et temporaires

• Les dispositions postérieures à la naissance du contrat

L'exécution du contrat
. les effets en matière de droits réels :
. le transfert du droit et des risques

. les effets en matière de droits personnels
. l'inventaire des obligations : les obligations unilatérales et bilatérales (générales, de coopération, d'organisation)

. la sanction de l'inexécution des obligations (l'inexécution provisoire et définitive)

La circulation du contrat
La substitution de contractant : l'adjonction de contractant

• Extinction de la relation contractuelle

Les causes de l'extinction
. Celles tenant à la formation du contrat

. Celles tenant à l'exécution du contrat

Les effets de l'extinction
. les effets sur les obligations
. les effets sur les parties.

• Dispositions terminales

Les clauses d'adaptation

Les clauses d'avenir

. Les clauses de négociation

. Les clauses de prorogation

. Les clauses de reconduction

Les clauses de différend

. L'exclusion du traitement judiciaire du différend

. L'organisation du traitement judiciaire du différend

. les clauses d'interprétation et de révision

. Les clauses de mise en œuvre

Compétences visées

Toute personne désireuse de se doter d'une culture juridique relative à la construction des contrats

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :
www.audit-analyse.com

Rubrique :
«Séminaires»

2 jours

L'essentiel du droit des sociétés

Objectifs

Savoir organiser, gérer, animer les sociétés sur le plan juridique

Profils participants

Collaborateurs des services juridiques et comptables et toute personne intéressée par le droit des sociétés

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• **Distinctions importantes**
Sociétés/associations

Sociétés civiles/sociétés commerciales

• **Le contrat de société**
Caractéristiques générales et

spécifiques

Apports, associés, actionnaires, responsabilités d'associés ou d'actionnaires, assemblées générales

• **Les différentes formes de sociétés commerciales**

Caractéristiques des, SARL, SARL D'AU, SA

Analyse comparative au plan juridique, fiscal et social

Les évolutions législatives et réglementaires issues de la LME

• **Les actes de gestion courante et le fonctionnement des SARL**

Le gérant, les assemblées, les conventions réglementées

• **Les actes de gestion courante et le fonctionnement des SA**

La direction, les assemblées, les conventions réglementées

• **Le registre du commerce et les formalités de publicité**

Présentation du registre du commerce

La constitution et la vie des sociétés : formalités et publicités

• **Introduction à la transmission des sociétés**

Définition du fonds de

Commerce

Distinction juridique et fiscale entre cession de fonds et

cession des titres

Les cessions d'actions et de parts sociales

• **Découvrez les procédures collectives et la loi de sauvegarde**

Compétences visées

Connaître le fonctionnement des SA, SARL

Animer et gérer les sociétés sur le plan juridique

Appréhender les impacts

juridiques de la transmission des sociétés

A Casablanca

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Le droit des sociétés : approfondissement

Objectifs

Approfondir ses connaissances juridiques du droit des sociétés appliqué aux acteurs et entités de la « vie des affaires »
Appréhender les difficultés juridiques et fiscales du droit des sociétés

Profils participants

Juristes d'entreprise, responsables des services comptables, administratifs, financiers

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Les points clés du droit des sociétés : rappels

La création de la société : le fonctionnement des SA, SARL
Tableau comparatif

• Les pouvoirs et responsabilités du dirigeant

La nomination et la révocation
Le cumul du mandat social et du contrat de travail
Les rémunérations

Les responsabilités :

- . à l'égard des associés
- . à l'égard des tiers
- . la faute de gestion

Les répercussions fiscales et sociales

• La transmission de la société

Les opérations sur le fonds de commerce : la cession, la location-gérance

Les cessions d'actions ou de parts sociales :

- . la promesse de cession
- . la clause d'agrément
- . les vices du consentement

. les conditions suspensives et résolutoires

. les pactes d'actionnaires

. les garanties de passif

Les opérations d'acquisition, de fusion, d'apport partiel d'actifs

• Les modifications du capital dans les SA

La prime d'émission

Le droit préférentiel de souscription

• La transformation des sociétés

Conditions préalables

Les processus juridiques

Les impacts sur :

. la société

. les dirigeants

. les associés

. les commissaires aux comptes

. les créanciers et les tiers

Les conséquences fiscales

• La dissolution de la société

Compétences visées

Approfondir ses connaissances juridiques du droit des sociétés

Maîtriser les difficultés juridiques du droit des sociétés

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :
www.audit-analyse.com

Rubrique :
«Séminaires»

2 jours

Bien gérer sa documentation et son information juridiques

Objectifs

Apprendre à gérer son information juridique
Mettre en place une veille juridique efficace
Savoir se servir d'internet pour effectuer des recherches juridiques

Profil participants

Responsables de documentation, d'archivage, de veille, juristes, avocats, assistants juridiques et toute personne chargée d'organiser l'information juridique

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• L'information juridique

Les enjeux d'une veille juridique efficace

La typologie et le type

d'information :

. le droit

. les textes de loi

. les documents de référence

• La recherche efficace de l'information

Consulter les sources

internes: l'historique, les archives, les dossiers

Consulter les sources

externes : les bibliographies,

l'outil internet, les banques de données

L'organisation de la veille

Les écueils à éviter

• Internet comme outil de recherche juridique

Les outils de recherche et de veille

Les moteurs de recherche

spécialisés

Les forums

Les principaux sites

marocains, européens

Les listes de diffusion

• La sélection de l'information juridique

Le traitement efficace de

l'information

Les indicateurs de fiabilité de l'information et des sites

Savoir évaluer les sources et outils

• Elaborer une documentation juridique

Evaluer ses besoins

Etablir un cahier des charges

Structurer sa documentation

Compétences visées

Rechercher et gérer

l'information juridique

pertinente

Utiliser de manière optimale

les outils de recherche

Elaborer une documentation

juridique complète, structurée

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

La délégation de pouvoirs et de signature : outil de gestion des risques

Objectifs

Comprendre l'intérêt de la délégation comme outil de gestion de risques
Présenter les bonnes conditions de la délégation
Exposer les responsabilités et sanctions encourues
Etudier quelques cas de jurisprudence

Profils participants

Tout membre de l'encadrement, managers et dirigeants d'entreprises ou toute personne intéressée par la mise en place d'une délégation de pouvoirs et de signature

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• L'environnement juridique de la délégation de pouvoirs

La notion de délégation de pouvoirs

Intérêts de la délégation de pouvoirs

Le transfert de la responsabilité sur le délégataire

• Les conditions de validité de la délégation de pouvoirs

A qui déléguer : la personne du délégataire

. compétences

. autorité

. moyens nécessaires

La personne du délégant : les critères

Le contenu de la délégation de pouvoirs :

. le fond

. la preuve de la délégation de pouvoirs

Les conditions propres à la subdélégation

Les conditions spécifiques en hygiène et sécurité

Les conditions spécifiques en environnement

• Les répercussions de la délégation de pouvoirs

La mise en jeu de la

responsabilité et types de risques encourus

sur le délégant

sur le délégataire

sur le sub-délégataire

sur la personne physique

• Etapes à respecter et méthodologie

Questions à se poser

Pièges à éviter et nature du contrôle

Cas d'exemples

Dispositions générales à prévoir dans une délégation de pouvoirs

Exemples de modèles de délégation de pouvoirs valide

Compétences visées

Maîtriser l'environnement

juridique de la délégation de pouvoirs et de signature

Connaître les conditions de validité de la délégation de pouvoirs

Appliquer la délégation de pouvoir et de signature dans son entreprise ou son service en tenant compte des responsabilités et risques encourus

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :
www.audit-analyse.com

Rubrique :
«Séminaires»

2 jours

La responsabilité des dirigeants de l'entreprise

Objectifs

Connaître les risques encourus par les responsables et cadres dirigeants ainsi que par l'entreprise elle-même

Pouvoir prévenir ces risques pour ne pas s'exposer à une éventuelle responsabilité pénale

Profils participants

Responsables et membres des services juridiques, dirigeants et responsables susceptibles de voir leur responsabilité pénale engagée

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Les grands principes du droit pénal

L'action civile et l'action pénale

Les codes et textes qui régissent le droit pénal

Le principe d'une infraction

Définition, exemples et caractéristiques des

principales infractions de droit commun : vol, abus de

confiance, escroquerie, recel, faux, corruption, diffamation, injure

Le principe de la peine et son application (en droit commun et en droit économique)

• La procédure pénale

Son déclenchement

Action publique et action civile: explication, points communs, différences

Les intervenants dans une procédure pénale

L'enquête et l'instruction : le rôle et le pouvoir du procureur du roi et du juge

Comment réagir face à une mise en examen de l'entreprise ou du dirigeant ?

Le procès et les voies de recours

• La responsabilité du dirigeant face à la responsabilité de l'entreprise

Le périmètre de la

responsabilité du dirigeant :

analyse des situations,

détection des zones de risque,

mise en conformité au regard

de la loi pénale dans les

différents domaines, risques

encourus :

. les infractions liées au seul intérêt du dirigeant

. les infractions liées à l'activité commerciale

. les infractions liées à l'activité industrielle

. les infractions liées au droit

et à la sécurité du travail

. les infractions liées à la

gestion de l'entreprise

• La protection du dirigeant : la délégation de pouvoir

Conditions de fond et de forme

Etendue

Conséquence

Les autres formes de

protection

La limitation de la

responsabilité pénale par la

limitation de la responsabilité

civile : difficultés de mise en

œuvre et limites

La prescription : extinction de

la responsabilité pénale

Compétences visées

Appréhender la mise en jeu

de la responsabilité de

l'entreprise et des dirigeants

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Pactes d'actionnaires et conventions réglementées : obligations et régimes juridiques

Objectifs

Connaître les clauses essentielles d'un pacte d'actionnaires
Maîtriser le cadre juridique applicable aux conventions réglementées

Profils participants

Dirigeants et administrateurs de sociétés, secrétaires généraux, directeurs financiers, responsables juridiques, conseils d'entreprise

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Le pacte d'actionnaires: régime juridique et constitution

L'environnement législatif

La loi et les statuts

Les conditions de formation

Organiser l'exercice du

pouvoir au sein du pacte

Gestionnaire du pacte et

mandataire commun

• Les principales clauses d'un pacte d'actionnaires

La composition et répartition

du capital

Le contrôle de la société

Les clauses de répartition des bénéfices

Les clauses relatives à

l'évolution du pacte

Les clauses de sortie

• Les difficultés de mise en œuvre d'un pacte

Les conflits possibles entre actionnaires

Les conséquences d'une non-exécution d'un pacte

Comment renforcer l'efficacité juridique Le contentieux

• Le régime des conventions selon leur typologie

Les conventions libres

Les conventions interdites et/ou illicites et les sanctions civiles et pénales

Les conventions réglementées personnes physiques et/ou

morales

les différents types de conventions

le cas particulier de la rémunération des dirigeants

autorisation préalable et approbation

les difficultés d'application

• Les conventions réglementées pour les différents types de sociétés

En SA

En SARL

• Le cas spécifique des conventions intra-groupe

Compétences visées

Analyser le contenu du pacte d'actionnaires pour évaluer son équilibre général et appréhender ses modalités de sortie

Etre en mesure de classer les actes conclus entre une société et ses dirigeants et/ou actionnaires selon les différentes hypothèses de convention possibles

A Casablanca

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réervations

Sur notre site web : www.audit-analyse.com

Rubrique : «Séminaires»

2 jours

L'essentiel du droit des contrats

Objectifs

Comprendre et maîtriser les bases essentielles du droit des contrats

Profils participants

Toute personne souhaitant s'initier au droit des contrats

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• La définition d'un contrat

La liberté de contracter

Les composantes d'un contrat

Les différents types juridiques de contrats

Les différentes formes de contrats

Les effets des contrats et leurs différentes modalités d'exécution

Les critères économiques et sociaux

• La formation du contrat

Les pourparlers, leur valeur et leurs conséquences

Les engagements

précontractuels

La responsabilité

précontractuelle

• Le respect des obligations d'information et de conseil

Les précautions à prendre lors de la formation du contrat

• La négociation du contrat

L'offre

L'acceptation

La rencontre des volontés

L'expression du consentement

. la manifestation matérielle

. la date et le lieu

Les modes de preuve

La notion de mandat apparent

Bien rédiger son contrat

Le bon usage des clauses

contractuelles les plus

usuelles

• La validité du contrat

Les éléments relatifs aux

parties et au contenu du

contrat

Les vices de consentement

• L'exécution du contrat

La réalisation de l'objet du

contrat

Le transfert de propriété et de risques

Le transfert des obligations

Le vice caché

La fin du contrat

• L'inexécution du contrat

L'inexécution partielle

Le retard d'exécution

La force majeure

La mise en demeure

Les responsabilités, les

sanctions, les dommages et intérêts.

• Les grands types de contrats commerciaux

La vente commerciale, le

mandat commercial, le contrat

de distribution, de vente, de

publicité...

• Le risque pénal

L'infraction et la mise en

cause pénale

Compétences visées

Maîtriser les techniques

juridiques liées au droit des

contrats

Savoir gérer les contrats

commerciaux usuels

Bien rédiger son contrat

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Atelier pratique : rédigez efficacement vos contrats

Objectifs

Appliquer ses connaissances juridiques dans l'établissement des contrats
Appréhender les difficultés juridiques dans la rédaction de ces contrats
Eviter les pièges afin d'écarter tout risque juridique

Profils participants

Juristes d'entreprise, avocats, acheteurs, commerciaux, responsables et membres de services financiers et toute personne intéressée par le droit des contrats

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Rappels des principes de base du droit des contrats

La liberté contractuelle
Les obligations contractuelles
Aptitude et capacité des «parties» au contrat
Les moyens de preuve
Lieu de formation, acceptation et signature

• La phase de négociation avant la rédaction des contrats

Les pourparlers (confidentialité), les promesses (sincérité)
Les pré-engagements (loyauté), les offres (la bonne foi)
Les effets d'un accord préliminaire et les conditions suspensives d'un avant contrat

• L'architecture générale du contrat

Les clauses d'ouverture
Les clauses contractuelles usuelles
Les clauses fixant l'existence, le contenu et la qualification du contrat
Les termes habituels d'ordre public, de force majeure, de garantie des vices cachés

Les clauses liées à l'exécution du contrat :

- . les conditions de prix et leur indexation ou variation
- . la clause de réserve de propriété
- . les conditions de paiement
- . les modalités d'exécution
- . les garanties
- . les clauses suspensives ou résolutoires
- . les clauses prévoyant le règlement des différends entre les parties

• Analyser et négocier les clauses sensibles

La notion de clause «abusive»
Les clauses limitatives ou d'exonération de responsabilité ou de garantie
Les clauses de non concurrence
Les clauses d'astreinte, de dommages et intérêts
Les clauses limitatives de la protection des intérêts du cocontractant
Les clauses concernant les litiges et recours
Les clauses de tacite reconduction
Les clauses relatives à la circulation, à la transmission du contrat

Compétences visées

Mettre en pratique ses connaissances juridiques pour rédiger des contrats adaptés aux objectifs de l'entreprise
Introduire des clauses appropriées et spécifiques permettant d'éviter tout contentieux contractuel
Rédiger des contrats en tenant compte des difficultés juridiques
Eviter les pièges dans la rédaction des contrats

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«Séminaires»

2 jours

Atelier pratique : négociez efficacement vos contrats

Objectifs

Utiliser les techniques de négociation dans le cadre de son activité juridique
Conclure des accords dans l'intérêt du droit au sein de la société
Mieux négocier face à des situations difficiles ou en cas de conflit

Profils participants

Juristes d'entreprise, avocats, acheteurs, cadres opérationnels, commerciaux...

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• L'évolution des métiers du droit dans l'entreprise

Rôle de conseil, d'information permanente et de validation
Les intérêts de l'entreprise : l'atout majeur du juriste d'entreprise

Droit des affaires : concevoir les accords, s'adapter aux nouveaux contrats, alerter, expliquer, conseiller, communiquer

• La typologie des négociations juridiques

Les négociations en droit des affaires avec les clients et fournisseurs :
... négocier les accords et contrats

... les situations de litiges et de précontentieux

• Préparer sa négociation

Fixer ses objectifs en lien avec l'intérêt juridique
Connaître son interlocuteur : sa fonction, son rôle (décideur, prescripteur), ses connaissances juridiques, ses motivations

Diagnostiquer les forces et faiblesses de chaque partie

Détecter les axes de positionnement de son interlocuteur

Répertorier ses arguments

Déterminer sa marge de manœuvre et les seuils d'acceptation

• Mieux communiquer

Pratiquer l'écoute active
Faire preuve d'empathie et s'adapter

Adopter un mode de questionnement adéquat et reformuler

• Conduire la négociation

Les tactiques d'ouverture
Valider les objectifs de la négociation
Clarifier si nécessaire la position de son interlocuteur
Argumenter et traiter les objections

Conclure : rappeler les termes de l'accord, fixer les échéances, les rôles

• Gérer les négociations difficiles

Comment réagir lorsque l'atmosphère est tendue ?
Canaliser son stress et affronter les interlocuteurs difficiles

Transformer une négociation difficile en un accord constructif

Gérer le conflit et la rupture d'entretien

Compétences visées

Conduire une négociation juridique aboutie

A Casablanca

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web : www.audit-analyse.com

Rubrique : «Séminaires»

1 jour

Pratiquer et analyser les principaux contrats régissant la vie des entreprises

Objectifs

Etudier les grands types de contrats de la vie des affaires
Dresser un panorama des activités contractuelles de l'entreprise afin d'assurer sa sécurisation

Profils participants

Tous membre des services juridiques, financiers, comptables, commerciaux, marketing, achats, production, R&D, SI et toute personne intéressée par la maîtrise du droit des contrats

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• **Points étudiés pour chacun des contrats cités**
Les clauses fondamentales et spécifiques

Les clauses sensibles et les risques associés

Les précautions usuelles à prendre pour éviter tout litige

Les points clés de négociation

• **Les contrats commerciaux**

Le contrat de vente

Le contrat de prestation de service

Le contrat de prêt ou de location

Opposabilité des conditions : les conditions générales de vente versus les conditions générales d'achat

• **Les contrats (de canal) de distribution**

La concession exclusive

Le contrat de franchise

La distribution sélective

Les notions d'exclusivité : la

validité des clauses de non concurrence au regard du

droit des ententes et des abus

de position dominante

• **Les contrats d'achat et de production**

Le contrat

d'approvisionnement (biens ou matières premières)

Le contrat d'achat de prestations intellectuelles (conseil...)

Le contrat informatique et/ou télécoms

Le contrat de maintenance

Le contrat de sous-traitance

Le contrat de coopération industrielle

Joint venture et GIE

• **Les contrats liés à la gestion des locaux de l'entreprise**

Les baux commerciaux

Le contrat d'achat de prestations de service.

• **Les contrats permettant la couverture des risques de l'entreprise**

Les contrats d'assurance,

responsabilité civile,

d'assurance crédit

• **Les contrats de financement**

Le crédit bancaire Le crédit

bail

Compétences visées

Recourir efficacement aux contrats les plus courants de la vie des affaires

Mettre en place les solutions de sécurisation et prévenir les litiges

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :
www.audit-analyse.com

Rubrique :
«Séminaires»

2 jours

La pratique des baux commerciaux

Objectifs

Connaître la réglementation des baux commerciaux
Améliorer les performances de l'entreprise dans la négociation de renouvellement

Profils participants

Responsables et membres des services administratifs, comptables, juridiques ou fiscaux chargés de suivre le dossier des baux commerciaux

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Conditions d'application

Définition et réglementation du bail commercial
Champ d'application et cadre juridique du statut des baux commerciaux

Les conditions relatives à la chose louée : immeuble, local commercial, terrains nus, locaux accessoires
Droits et obligations des parties contractantes
La durée du bail
Baux dérogatoires et conventions d'occupation précaire

• Réglementation du bail

Analyser les clauses proposées par le bailleur et les garanties demandées
Les aspects financiers du bail :
fixation initiale du loyer
révision du loyer
Les conditions accessoires travaux et entretien
cession et sous-location : les obligations réciproques
changement de destination des locaux

demande de déspecialisation

La fin du bail commercial

. clause résolutoire

. résiliation

. congé

. la faillite du preneur

• Renouvellement du bail

Exercice du droit au

renouvellement :

. les conditions pour en

bénéficier

. problèmes liés à la sous-

location

Fixation du loyer du bail

renouvelé :

. fixation à l'indice

. fixation à la valeur locative

. les cas de déplaçonnement

Refus de renouvellement

. droit de reprise

. motif grave et légitime

. droit de repentir

. droit de rétention.

Indemnités d'éviction

quand peut-elle être exigée

par le preneur ?

dans quels cas n'est-elle pas

due par le bailleur ?

évaluation et calcul

• Procédures contentieuses

Compétence, procédures,

prescription

• Régime fiscal

Choix du régime et

conséquence

Compétences visées

Connaître la législation des baux commerciaux

Améliorer les performances de l'entreprise dans la négociation de renouvellement

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Propriété intellectuelle, propriété industrielle et brevets : stratégies et protection

Objectifs

Présenter les différents modes de protection intellectuelle et industrielle existants au Maroc

Profil participants

Responsables et membres des services juridiques des entreprises, collaborateurs des services de recherche et de développement, ingénieurs de fabrication

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Protection du patrimoine intellectuel de l'entreprise

Les divers outils de la protection intellectuelle et des inventions, de l'innovation à la commercialisation :

. brevets, marques, dessins et modèles

. avantages et contraintes

• La lutte contre la contrefaçon et ses dangers

Le cadre institutionnel :

. protection en fonction du nombre d'auteurs

. limites de la protection

. droits d'auteurs d'un point de vue moral et patrimonial :

exploitation et sanctions dans un contexte de libre circulation des biens et du droit de la concurrence

• Le rôle de la propriété industrielle en entreprise

Historique, enjeux et intérêts pour la recherche

Stratégies et politique de protection :

. analyser son système de protection

. spécificités des domaines

. inventions des salariés

. valorisation des innovations par l'achat et la vente de technologies et par le droit des contrats

. droits, publications et brevets

Le droit communautaire et international

• Les brevets d'invention : obtention et protection Au Maroc

. avantages et contraintes de la protection

. critères de brevetabilité : conditions, exclusions

. obtenir les droits au Maroc :

. procédures de demande

. outils de recherche,

. inventions des salariés,

. délivrance du brevet

A l'étranger :

. droit de priorité

. dépôts

Respect des droits : exercice et défense des droits, gestion d'un portefeuille de brevets,

exploitation, contrats, action en contrefaçon, étude des brevets concurrents, liberté d'exploitation

Commercialiser l'invention brevetée :

. cession du brevet

. licence en brevet

. apport du brevet en société

Compétences visées

Maîtriser les différents modes de protection intellectuelle

Connaître la réglementation

liée à la protection industrielle par les brevets

A Casablanca

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Négociez vos contrats d'assurance pour couvrir les risques de votre entreprise

Objectifs

Se sensibiliser à la lecture des polices d'assurance et de leurs clauses
Mener un audit des risques et des «contrats d'assurance existants»
Négocier avec les assureurs

Profil participants

Responsables administratifs et financiers, secrétaires généraux, toute personne chargée de la négociation et de la gestion des assurances dans l'entreprise

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Le marché de l'assurance

L'organisation et les caractéristiques du secteur de l'assurance

Les différentes catégories d'assurance

Les intervenants : rôles et responsabilités

. les sociétés d'assurance
. les intermédiaires (agents généraux, courtiers...)

• Le contrat d'assurance

Les méthodes de souscription

Le régime juridique

L'importance de la phase précontractuelle

La durée du contrat et les clauses de résiliation

La base de la tarification des risques et les méthodes de fixation des valeurs et primes

Les conditions générales de vente et conditions particulières indissociables

• La gestion des risques de l'entreprise

La notion de risque en assurance

L'audit préalable : analyse et chiffrage des risques

encourus par l'entreprise

Réduire les risques :

. les méthodes et outils de prévention

. la mise en place des sécurités et du système de protection

Le transfert des risques à l'assureur

La conservation des risques résiduels

• La négociation avec l'assureur

La négociation de gré à gré

Optimiser le rôle des courtiers

Réaliser un appel d'offres

• Le fonctionnement des principaux contrats et des garanties associées

Conditions générales de vente et conditions particulières

«classiques»

Les points clés à négocier

Les exclusions les plus fréquentes

Le calcul des primes

Etude des contrats usuels :

. assurance dommage (incendie, vol...)

. assurance responsabilité civile

. assurance professionnelle

. assurance «homme clé»

. assurance pertes

d'exploitation

. assurance risques

informatiques, risques

environnement...

Compétences visées

Identifier les risques pour adapter les garanties

négociées aux besoins

d'assurances de l'entreprise

Être en mesure de négocier

avec l'assureur pour optimiser

le «rendement» des primes

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

2 jours

Gérez les contrats d'assurance de votre entreprise

Objectifs

Acquérir une connaissance suffisante pour gérer les contrats d'assurance et suivre le programme assurances de son entreprise
Utiliser les méthodes et outils opérationnels de suivi des sinistres et des indemnisations

Profils participants

Responsables et collaborateurs des services généraux, des services administratifs, financiers et toute personne chargée du dossier assurances et du suivi administratif des polices d'assurance

Animateur(s)

Avocats et/ou juristes

Programme

• Evaluation des risques encourus et analyse du niveau de couverture obtenu

Les éléments clés des contrats d'assurance usuels de l'entreprise

Inventaire des risques et quantification

Analyse des contrats

d'assurance en vigueur :

. étendue des garanties (en montant et dans le temps)

. les franchises et les

exclusions

. respect des obligations de

l'assuré (expertises, mesures de prévention...)

• La vie du contrat d'assurance

Les conséquences de la

modification du risque en

cours de contrat : aggravation ou diminution

Les obligations de déclaration à l'assureur et les sanctions

en cas de manquement

Les avenants aux contrats

Modalités de paiement des primes

Les conséquences du défaut de paiement

La résiliation (causes et modalités)

• La notion de sinistre

Le sinistre avéré et la

définition au contrat

Méthodes d'évaluation du

dommage : quelle date

retenir?

• Préparer le dossier «sinistre» pour l'assureur

Les obligations de l'assuré en cas de sinistre

La déclaration du sinistre

La constitution du dossier

Les mesures conservatoires

face au risque d'aggravation

du sinistre

Conséquences d'une

«fausse» déclaration

Le relevé des témoignages

Le suivi des expertises

Etablir un état chiffré des

pertes :

quelles méthodes retenir ?

• Suivre l'indemnisation des sinistres et des préjudices subis ?

Les droits de l'assuré et les

obligations de l'assureur

Rappels des principes

d'indemnisation selon les

types d'assurance

Les procédures

d'indemnisation et les

demandes d'avance de fonds

Que faire en cas de

contentieux ?

Compétences visées

Analyser, gérer et «faire

vivre» les contrats

d'assurance de votre

entreprise

Bien connaître vos droits et

obligations en cas de sinistre

A Casablanca

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

A Tanger

Janvier. Février. Mars.

Avril. Mai. Juin. Juillet.

Septembre. Octobre.

Novembre. Décembre.

Réservations

Sur notre site web :

www.audit-analyse.com

Rubrique :

«Séminaires»

Audit & Analyse

*Un cabinet à votre écoute,
des professionnels pour vous répondre...*

Casablanca : Tél.: +212.(0) 5.22.48.00.49

Tanger : Tél.: +212.(0) 5.39.32.50.39

Portable : +212.(0) 6.61.63.98.89

Fax : +212.(0) 5.39.32.53.72

Email : m.lahyani@audit-analyse.com

Site internet : www.audit-analyse.com