

Suivez-nous

www.twitter.com/elitequebec
www.facebook.com/elitequebec

Le planning des séminaires sur
WWW.ELITEQUEBEC.CA

507 Place d'Armes, Bureau 1561
Montreal (Québec), H2Y 2W8
téléphone : +1-888-907-3643
télécopieur : +1-866-266-2967
courriel : contact@elitequebec.ca

©2017 Elite Québec

CULTIVEZ

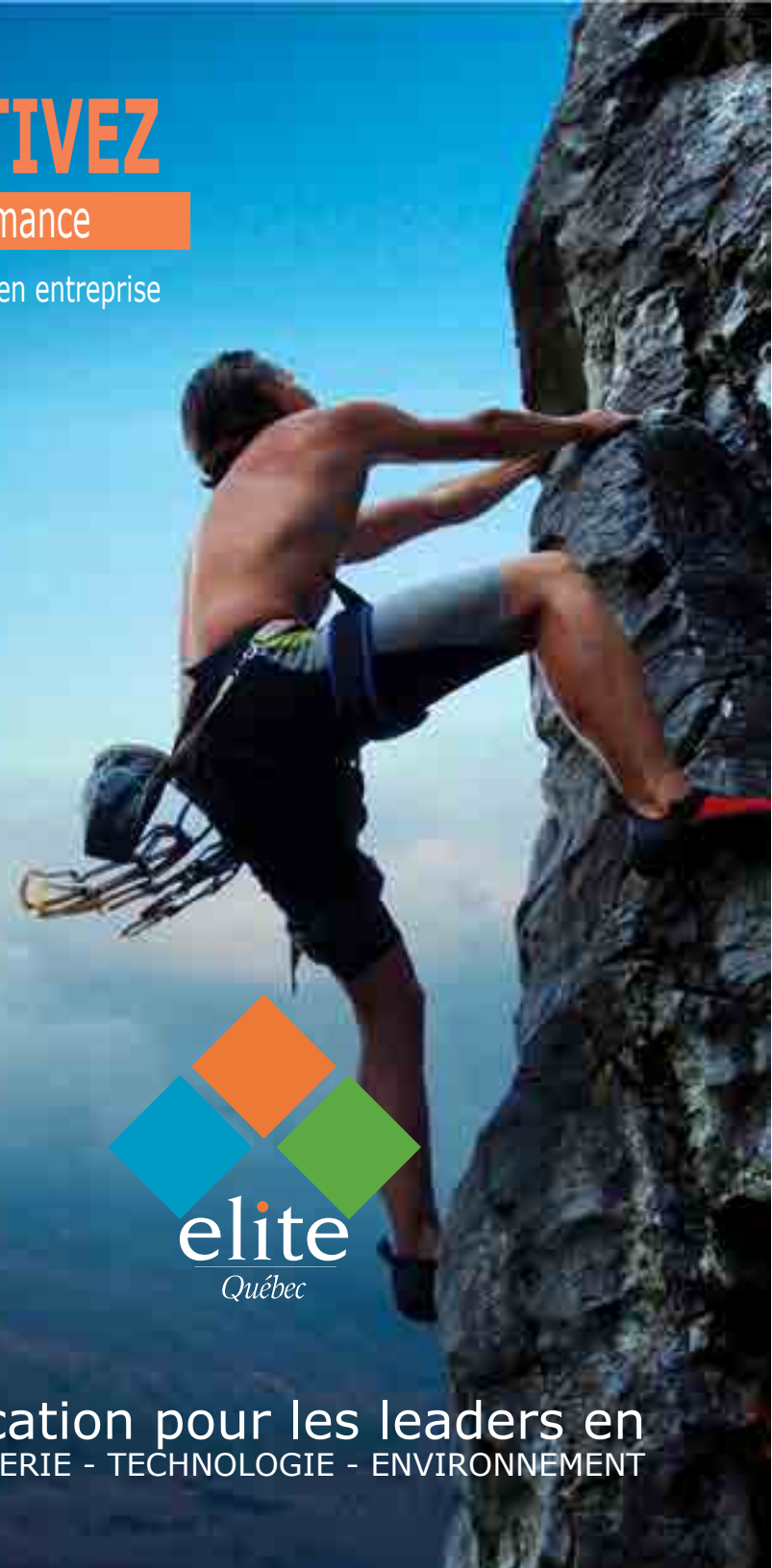
La performance

Formations en entreprise

Droit



Éducation pour les leaders en
INGÉNIERIE - TECHNOLOGIE - ENVIRONNEMENT



TABLES DES MATIÈRES



POURQUOI ELITE?

Pourquoi choisir ELITE pour vos besoins en formations continues ?

| | |
|----------------------------------|----|
| Agréments et Affiliations | 11 |
| Formation continue en entreprise | 13 |
| Termes et Conditions | 15 |

DROIT

| | |
|---|----|
| Les transactions commerciales de l'entreprise et les principaux contrats conclus avec les clients et les fournisseurs: ce qu'il faut savoir | 19 |
| Le contrat en contexte international: sécurisez la rédaction et l'exécution de vos contrats internationaux | 21 |
| Les relations de travail au sein de l'entreprise: règles du jeu et droits des parties? | 23 |
| La responsabilité de l'ingénieur et des autres intervenants dans l'industrie de la construction | 25 |
| La réglementation des appels d'offres dans le domaine de la construction | 27 |
| Renforcement des capacités des ingénieurs participants à des projets internationaux: sécurisez la rédaction et l'exécution de vos contrats internationaux | 29 |
| La gestion du risque contractuel en milieu industriel | 31 |
| Les transactions commerciales de l'entreprise et les principaux contrats conclus avec les clients et les fournisseurs: ce qu'il faut savoir | 33 |
| Droit pour tous: La notion d'entreprise | 35 |
| Les ingénieurs entrepreneurs I: Démarrer votre entreprise | 36 |

7

| | |
|--|----|
| Connaissance pratique et essentielle du droit québécois: le système juridique et son fonctionnement | 37 |
| Droit pour tous: outils simples et techniques juridiques contractuelles adaptés aux projets industriels et commerciaux | 39 |
| Droit applicable au milieu professionnel: droits et obligations du personnel | 41 |
| Droit et technologies de l'information: Les transactions électroniques et la vente en ligne | 43 |
| L'environnement juridique de l'ingénieur au Québec | 45 |
| Le droit à portée de mains: L'entreprise | 47 |
| Gestion pratique et stratégique de la propriété intellectuelle (En collaboration avec Fasken Martineau Dumoulin LLP) | 49 |
| Gestion proactive de la propriété intellectuelle pour l'ingénieur | 51 |
| L'importance de la propriété intellectuelle | 52 |

POURQUOI ELITE?

ELITE organise des activités de formations publiques et privées intensives dans le domaine de l'ingénierie, la technologie et l'environnement. Nous offrons aussi des formations dans le domaine de la gestion de projet, gestion de l'ingénierie, leadership, droit et propriété intellectuelle. Ces compétences connexes étant indispensables de nos jours aux ingénieurs ainsi qu'à l'entreprise d'ingénierie. Notre large réseau de professeurs, d'ingénieurs, de scientifiques, d'avocats et d'agents de brevets ainsi que nos partenariats avec des compagnies nationales et internationales, nous permet d'avoir accès à des experts reconnus. Nos formations ont été retenues non seulement par des multinationales mais aussi par différents ministères provincial et fédéral, par des colloques et conférences prestigieuses en ingénierie, ainsi que par une grande université au Québec.



Pourquoi choisir ELITE pour vos besoins en formations continues ?

ELITE propose une large gamme de formations de haut niveau pour les ingénieurs, technologues et scientifiques dans les domaines de l'ingénierie, de la technologie et de l'environnement. Ces programmes scientifiques couvrent des domaines techniques soit spécifiques à un environnement donné, soit pluridisciplinaires. ELITE offre ainsi un ensemble de formations pratiques, innovatrices et intensives, à la fine pointe de la technologie, afin d'être au plus près des nécessités et réalités de la vie de l'ingénieur.

ELITE propose également des formations dans des domaines connexes à l'ingénierie comme le droit, la gestion et leadership, et la gestion de projet. ELITE offre des clés aux ingénieurs afin que la pratique de leur spécialité soit optimisée par des enseignements dans des domaines non scientifiques mais essentiels au développement de leurs compétences dans le monde de l'entreprise. Connaître les dernières régulations en propriété intellectuelle, savoir initier, planifier, exécuter, faire le suivi et finaliser un projet, adopter une attitude de leader afin d'être un cadre plus effectif, tels sont les objectifs au programme de ces enseignements connexes.

Nos formateurs sont embauchés pour des séminaires dans lesquels ils sont des spécialistes et experts de haut niveau.

Notre large réseau de professeurs, d'ingénieurs, de scientifiques, d'avocats et d'agents de brevets ainsi que nos partenariats avec des compagnies nationales et internationales, nous permet d'avoir accès à des experts reconnus.

Éducation pour les Leaders en Ingénierie, Technologie et Environnement (ELITE) c'est avant tout:

Délivrance
d'attestation de
réussite ou de
participation
et d'Unités
d'Éducation
Continue (UEC)

Une meilleure
crédibilité des
activités de
formation auprès
des participants et
partenaires.

Des standards de
haut niveau de
qualité

Agréments et Affiliations

ELITE dispose d'un certain nombre d'agrément et accréditations officiels, témoins de la solidité et du sérieux des formations proposées.

COMMISSION DES PARTENAIRES DU MARCHÉ DU TRAVAIL

ELITE – Éducation pour les Leaders en Ingénierie, Technologie et Environnement est un organisme Formateur agréé par la commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre. Toutes les formations répondent aux exigences de la loi sur les compétences (loi du 1%).

Notre organisme est aussi détenteur de certificats d'agrément d'organismes formateurs dans les catégories suivantes :

- Administration et Commerce,
- Environnement et aménagement du territoire,
- Fabrication Mécanique,
- Bâtiments et travaux publics,
- Services sociaux, éducatifs et juridiques.

ACCREDITATIONS FÉDÉRALES ET PROVINCIALES

ELITE est accrédité par Revenu Québec comme étant un organisme de formation offrant un programme dans le but est d'améliorer les compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

ELITE est accrédité par Ressources humaines et Développement des compétences Canada portant le titre Emploi et Développement social Canada en tant qu'établissement d'enseignement agréé par l'agence du revenu du Canada.

Suivant les articles de la Loi fédérale et provinciale sur les impôts, les participants inscrits à nos cours peuvent obtenir des crédits d'impôts applicables aux frais d'inscription.

LA LOI DU 1%

Pour les employeurs, les coûts associés à la participation à ces activités de formation sont admissibles aux fins du crédit d'impôt en vertu de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

SOFEDUC

ELITE est membre institutionnel autorisé par la société de formation et d'éducation continue (SOFEDUC) à émettre des Unités d'éducation continue (UEC). Une UEC correspond à dix heures de formation.

ELITE est partenaire de la SOFEDUC. Elle participe aux multiples conférences, séminaires, et formations offerts dans tout le Québec par la SOFÉDUC.

ELITE participe à la journée d'étude annuelle de la Sofeduc, nos formateurs sont conférenciers et animent les ateliers d'études de la journée d'étude.

ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Nos formations offertes sont conçues pour répondre aux besoins en lien avec vos activités professionnelles.

À la lumière de renseignements pertinents tels que les objectifs, un aperçu du contenu, la clientèle visée, la durée et plus encore, vous serez en mesure de savoir quelle compétence cette activité vise à parfaire.

Il est de votre responsabilité de vérifier l'admissibilité de l'activité de formation que vous choisissez en regard du Règlement sur la formation continue obligatoire des ingénieurs.

ELITE offre des formations de qualité pour les ingénieurs. Nos formations ont été retenues par l'Ordre des Ingénieurs du Québec, pour leur Colloque Annuel, ainsi, que pour les formations continues données par le comité régional de Montréal de l'OIQ.

AVIS AUX MEMBRES DE L'ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Pour s'assurer de l'admissibilité d'une activité de formation aux fins du règlement sur la formation continue obligatoire des ingénieurs, vous devez vous assurer que l'activité respecte les deux critères suivant:

- L'activité doit correspondre à l'un des types d'activités identifiées à l'article 5 du Règlement
- L'activité doit être liée à l'exercice de vos activités professionnelles (article 6).

BARREAU DU QUÉBEC

Nos formations privées dans le domaine du droit peuvent sur demande être reconnues par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire des avocats.

Formation continue en entreprise

Vous dirigez une entreprise en ingénierie et souhaitez que votre personnel soit à la pointe des dernières exigences légales ou des innovations technologiques les plus récentes ?

Nos cours techniques et préparations à certains certificats pourront répondre efficacement à vos besoins. ELITE permet aux entreprises de faire suivre des séminaires à leurs équipes d'ingénieurs.

Les formations privées organisées par ELITE sont personnalisables et peuvent se dérouler au sein-même de l'entreprise ou dans des lieux extérieurs proposant agréments et confort.

Nos formations privées en entreprise sont offertes dans les domaines du génie, de la technologie, de l'environnement, de la gestion de projet et de la gestion de l'ingénierie. Notre répertoire compte plus de 200 formations (cliquez pour plus d'informations).

Que ce soit dans le cadre de formations privées ou publiques, ELITE propose une organisation sans faille, maître mot de l'efficacité. Ainsi, les séminaires privés « à la carte », organisés dans le cadre de l'entreprise d'ingénierie elle-même ou dans un lieu extérieur de prestige, sont destinés aux besoins spécifiques de chaque environnement de travail.

En ce qui concerne les formations ouvertes et rendues publiques sur notre site Internet, elles se déroulent dans des hôtels et lieux de séminaire modernes et luxueux. Les étudiants auront la possibilité d'obtenir, grâce aux liens privilégiés entretenus avec nos partenaires hôteliers, des rabais dans des hôtels à proximité des lieux de formation.

ELITE propose différents programmes de rabais aux entreprises concernant les formations continues publiques:

- Rabais Early Bird
- Rabais de groupes
- Rabais de références
- Rabais combos (deux formations / personne)
- Rabais de nos partenaires (hôtels, restaurations, stationnements)

FORMATION EN ENTREPRISE

Nos formations continues sont également offertes en entreprise. Économiques, personnalisées et pratiques, elles répondent aux besoins spécifiques de chaque milieu de travail. Notre répertoire compte plus de 200 formations.

Organisation d'activités de formations privées intensives dans les domaines du génie, de la technologie, de l'environnement, de la gestion de projet et de la gestion de l'ingénierie.

- Pratiques
- Efficaces
- Économiques
- Personnalisées
- Nos formations sur mesure répondront aux besoins de chacun

Avantages

- Nos formateurs se déplacent dans tout le Canada
- Séminaires personnalisés dépendant de vos besoins
- Unités d'éducation continue (UEC)

Termes et Conditions

CONFIRMATION D'INSCRIPTION ET FACTURATION

Lorsque vous effectuez votre inscription à une activité de formation, une confirmation d'inscription et une facture en format PDF vous sont acheminées par courriel. La confirmation d'inscription ne signifie pas que la formation est confirmée. Le participant est responsable de s'assurer que l'activité de formation soit bien confirmée avant d'entreprendre des réservations de transports et/ou d'hébergements.

CONFIRMATION DE LA TENUE DE LA FORMATION

La formation sera confirmée à partir de 3 participants, ELITE enverra une confirmation par courriel de la tenue de la formation. ELITE se réserve le droit d'annuler ou de reporter une activité. Dans l'un ou l'autre cas, ELITE informe les personnes inscrites au plus tard cinq (5) jours avant l'activité à l'exception des inscriptions faites moins de cinq (5) jours ouvrables avant le début de l'activité. Dans ce dernier cas, le participant sera responsable de vérifier directement auprès d'ELITE par courriel ou par téléphone que la formation soit bien confirmée. La responsabilité d'ELITE n'excédera en aucun cas la somme correspondant aux frais d'inscription perçus.

SUBSTITUTION DE PARTICIPANTS

Une substitution de participant est acceptée sans frais jusqu'à la tenue de l'activité de formation. Toute substitution doit être faite par écrit et retournée soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967.

ANNULATION DE COURS

Toute annulation doit être faite par écrit et retournée soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967.

- Si l'annulation est reçue dix (10) jours ouvrables ou plus avant la date de l'activité de formation, 10 % des frais d'inscription seront exigés.
- Si l'annulation est reçue entre six (6) et neuf (9) jours ouvrables avant la date de l'activité de formation, 25 % des frais d'inscription seront exigés.
- Si l'annulation est reçue moins de six (6) jours ouvrables avant la date de l'activité de formation ou si un participant ne se présente pas à l'événement, 100 % des frais d'inscription seront exigés.

REPORT ET SUBSTITUTION DE COURS

Tout report ou substitution de cours doit être fait par écrit et retourné soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967. À noter qu'un report dix (10) jours ouvrables ou plus avant la date de l'activité de formation est sans frais et que passé cette date, le report ou la substitution de cours est considéré comme une annulation suivie d'une nouvelle inscription. Toutes les conditions d'annulation et d'inscription sont donc applicables.

POLITIQUE DE REMBOURSEMENT

ELITE se réserve le droit d'annuler ou de reporter une activité. Dans l'un ou l'autre cas, ELITE informe les personnes inscrites au plus tard cinq (5) jours avant l'activité à l'exception des inscriptions faites moins de cinq (5) jours ouvrables avant le début de l'activité. Dans ce dernier cas, le participant sera responsable de vérifier directement auprès d'ELITE par courriel ou par téléphone que la formation est bien confirmée. La responsabilité de ELITE n'excédera en aucun cas la somme correspondant aux frais d'inscription perçus.

Pour plus d'information :

Téléphone: +1-888-907-3643
Télécopieur: +1-866-266-2967
Courriel: info@eliteqc.ca
<http://www.elitequebec.ca/>

Barreau du Québec

Nos formations en propriété intellectuelle sont reconnues par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire des avocats,

Nos formations privées dans le domaine du droit peuvent sur demande être reconnues par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire des avocats.

Les transactions commerciales de l'entreprise et les principaux contrats conclus avec les clients et les fournisseurs: ce qu'il faut savoir

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Dans le cadre de ses activités commerciales quotidiennes, une entreprise conclut divers contrats avec ses clients et ses fournisseurs.

Ces contrats impliquent de plus en plus la participation accrue des cadres, du personnel administratif et technique de l'entreprise sur lesquels reposent la responsabilité de l'élaboration et de la bonne exécution des accords conclus.

Il est dès lors utile pour le personnel concerné d'appréhender les contrats les plus fréquemment conclus par une entreprise et les règles particulières qui les régissent.

A cette fin, ce cours propose de présenter les spécificités des contrats usuels (vente, service, transport) à partir du contexte législatif québécois actuel auquel il convient d'être sensibilisé.

OBJECTIFS

- Identifier les contrats les plus courants
- Distinguer les règles qui s'appliquent aux contrats de vente, d'entreprise ou de service, de transport
- Connaître la législation relative à certaines transactions commerciales particulières (droit de la consommation, commerce en ligne)
- Comprendre l'impact des obligations des parties dans la conclusion des transactions commerciales

CONTENU

I. Le contrat de vente

- A. Définition & contenu (obligations et recours des parties)
- B. La vente en ligne (conditions de validité et d'exécution)
- C. La vente aux consommateurs (contrats visés, dispositions particulières)

II. Le contrat d'entreprise ou de service

- A. Définition & contenu (obligations et recours des parties)

B. Le régime de responsabilité

- C. Les contrats de service soumis à la Loi sur la protection du consommateur

Exercices pratique par équipe : mise en situation à partir d'un cas concret portant sur la vente et le contrat de service

III. La contrat de transport

- A. Définitions & contenu (le connaissance,)
- B. La responsabilité du transporteur concernant les biens
- C. La responsabilité du transporteur concernant les personnes

CLIENTÈLE VISÉE

- Cadres
- Personnel administratif
- Gestionnaires de contrats
- Commerciaux
- Membres du service à la clientèle
- Ingénieurs d'affaires
- Chefs de projets
- Chefs d'entreprise

Le contrat en contexte international: sécurisez la rédaction et l'exécution de vos contrats internationaux

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Sous l'effet de la mondialisation, les entreprises en quête de débouchés et d'économies d'échelle, sont inévitablement tenues d'intensifier leurs relations d'affaires avec des clients et des partenaires venant de l'étranger.

Au-delà des défis commerciaux et techniques qui doivent être relevés en pareil cas, il est important de comprendre la spécificité du contrat international et les risques contractuels y afférents.

Pour cela, il est indispensable de bien comprendre les clauses essentielles et les comportements à adopter dans un contexte international.

A partir d'une approche pratique, ce cours propose de préparer les participants à mieux négocier et à s'assurer de la bonne exécution des contrats internationaux auxquels ils prennent part.

OBJECTIFS

- Identifier les clauses essentielles d'un contrat international
- Négocier, rédiger et réviser les clauses litigieuses pendant la phase des pourparlers
- Assurer la bonne exécution du contrat et son adaptation
- Limiter et prévenir le risque contentieux
- Fixer les termes de la terminaison de la relation d'affaires

À l'issue de cette formation, le participant pourra :

- Identifier les principales clauses d'un contrat international
- Disposer d'astuces pour rédiger et discuter le contenu des clauses
- Participer activement à la négociation d'un contrat international
- Prévenir les risques liés au défaut d'exécution partiel ou total d'un contrat international

CONTENU

I. Les particularités du contrat international

- A. La notion de contrat (définition et classification des contrats, notions voisines)
- B. Le caractère international du contrat (critères et spécificités)
- C. Les règles communes à tous les contrats internationaux (formation, effets, inexécution)

II. La négociation du contrat international : comment protéger au mieux vos intérêts pendant la phase des pourparlers ?

- A. Le déroulement de la négociation et les obligations des parties pendant la phase précontractuelle (processus, contenu, sanction en cas de non respect)
- B. Les principales clauses à négocier (l'adaptation du contrat, la loi applicable, la responsabilité, l'évaluation des dommages-intérêts)
- C. Conseils de rédaction des accords intervenus pendant la phase des pourparlers.

Exercice pratique I : Mener à bien une négociation pendant la phase des pourparlers : Repérage et initiation à la rédaction des clauses essentielles.

CLIENTÈLE VISÉE

- Pour tous

Les relations de travail au sein de l'entreprise: règles du jeu et droits des parties?

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Les relations du travail au sein de l'entreprise obéissent à des règles complexes et contraignantes dont il est parfois difficile de mesurer la portée.

La réglementation du travail au Québec assure à la fois la protection des employés et des employeurs et connaît une évolution constante dont la méconnaissance peut avoir un impact majeur sur les résultats d'exploitation.

Il est donc essentiel pour les dirigeants et les salariés indépendamment des fonctions exercées dans l'entreprise, de connaître le contenu des règles du droit du travail qui régissent les activités professionnelles au sein de l'entreprise.

A partir de mises en situation, ce cours se propose d'aborder de manière concrète, le cadre légal des relations individuelles et collectifs de travail

OBJECTIFS

- Connaître et repérer les principales lois en droit du travail
- Préciser les droits et obligations de l'employeur et du salarié
- Prévenir les conflits individuels et collectifs de travail
- Déterminer le rôle et les prérogatives des syndicats

A l'issue de cette formation, le participant pourra :

- Connaître les droits et obligations de parties à un contrat de travail
- Vérifier la conformité des pratiques sociales de l'entreprise avec les prescrits légaux et jurisprudentiels
- Mitiger les risques de conflits de travail
- Améliorer la gestion des ressources humaines

CONTENU

- I. Les relations individuelles de travail
 - A. La législation applicable
 - B. Les obligations des parties
 - C. Terminaison et rupture de la relation de travail

- II. Les relations collectives de travail
 - A. Le code du travail et le droit d'association des salariés
 - B. La négociation collective
 - C. La convention collective

Exercice pratique I : comment rompre en toute légalité un contrat de travail ?

- III. La santé et la sécurité au travail
 - A. Droits et obligations des parties
 - B. Le droit de refus
 - C. Le retrait préventif

Exercice pratique II: Les pratiques interdites.

CLIENTÈLE VISÉE

- Dirigeants d'entreprise
- Ingénieurs gestionnaires de projets
- Ingénieurs d'affaires
- Directeurs de programme
- Chefs de service
- Employés
- Gestionnaires du personnel
- Fonctionnaires
- Responsables des services des administrations publiques

La responsabilité de l'ingénieur et des autres intervenants dans l'industrie de la construction

DURÉE

- 7,5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

L'industrie de la construction est un secteur d'activité où la réglementation vient de connaître des changements majeurs qui affectent l'ensemble des intervenants.

Au vu des responsabilités encourus pour les professionnels et promoteurs de ce secteur d'activités, il est indispensable de cerner les contours de cette nouvelle législation et d'en mesurer les effets sur les pratiques professionnelles.

A cette fin, le cours se propose d'aborder la responsabilité des intervenants de la construction et de décrypter le nouveau cadre légal auquel ils se retrouvent dorénavant confrontés

OBJECTIFS

- Appréhender les nouvelles règles du jeu qui s'imposent aux intervenants de la construction.
- Cerner le contenu du dispositif de lutte contre la criminalité et la collusion dans le domaine de la construction.
- Sensibiliser les professionnels de la construction sur l'étendue du régime de responsabilité.

CONTENU

I. Préambule: Notions générales et actualités dans l'industrie de la construction.

II. Les nouvelles règles du jeu.

- A. La lutte contre la criminalité et la collusion dans l'industrie de la construction : nouvelles pratiques.
- B. La Loi sur les contrats des organismes publics.
- C. Octroi de marchés municipaux.

III. La responsabilité des professionnels de la construction.

- A. Etendue et conditions de mise en jeu de la présomption légale de responsabilité qui pèse sur les professionnels de la construction.
- B. L'exercice du recours contre l'architecte, l'ingénieur et l'entrepreneur.
- C. Les causes d'exonération de la responsabilité des professionnels de la construction

Exercice pratique en groupe: simulation et mise en condition à partir d'un scénario tiré de la jurisprudence sur le thème de la responsabilité des professionnels de la construction.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programme de construction
- Promoteurs
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

La réglementation des appels d'offres dans le domaine de la construction

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Le secteur de la construction en pleine mutation au Québec a conduit récemment à l'adoption de différents textes législatifs et réglementaires destinées à mieux encadrer les pratiques professionnelles et les conditions d'attribution des marchés.

Cette situation a eu pour première conséquence, de modifier les règles applicables aux appels d'offres dont le recours est devenu systématique.

Il est donc essentiel pour les professionnels du domaine de la construction dans la conduite de leurs relations d'affaires avec les partenaires de cette l'industrie, de bien cerner le contenu de la réglementation des appels d'offres et les obligations y afférentes.

OBJECTIFS

- Appréhender la réglementation complexe des appels d'offres.
- Discerner les règles applicables au domaine de la construction à tous les stades du processus d'appel d'offres.
- Sensibiliser les professionnels de la construction sur les modes d'adjudication des contrats des organismes publics
- Aider les soumissionnaires à soumettre des offres conformes aux exigences légales.

A l'issue de cette formation, le participant pourra :

- Connaître la législation sur les appels d'offres
- Transposer les règles applicables dans sa pratique professionnelle
- Identifier les droits et les obligations du maître d'ouvrage et des soumissionnaires

OBJECTIFS (SUITE)

- Participer de façon efficace à la mise en oeuvre des appels d'offres et à l'élaboration des contrats du domaine de la construction
- Cerner les processus de soumission et d'adjudication des contrats conclus avec l'administration publique
- Adopter une attitude prudente et responsable dans la passation des marchés du domaine de la construction.

CONTENU

I. La notion d'appels d'offre

- A. Définition
- B. Mise en contexte
- C. Nécessité et utilité du recours aux appels d'offre

II. Les nouvelles normes et le cadre législatif des appels d'offres

- A. La loi sur les contrats des organismes publics (champs d'application et contrats visés)
- B. La loi sur l'intégrité en matière de contrats publics (objet et contenu)
- C. Le Règlement sur les contrats de construction des organismes publics (portée et contenu des principales dispositions)
- D. Les organismes et les personnes visées par les appels d'offres du domaine de la construction. (administrations, municipalités, établissements publics, entreprises du secteur privé)

III. Procédure et mécanismes des appels d'offre

- A. Les principes qui gouvernent la procédure les appels d'offre (publicité, accès libre au marché, égalité des soumissionnaires...)
- B. Les modes de sollicitation et la situation des soumissionnaires (obligations des parties, conditions de conformité, rejet)
- C. L'adjudication et les règles de passation des contrats avec l'administration publique (contenu, portée, sanction)
- D. Le contentieux des appels d'offre (recours des parties, procédure, règlement des différends)

Exercices en équipe : Mises en situation et questions à développement portant sur les différents aspects traités pendant la formation.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programme de construction
- Promoteurs
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

Renforcement des capacités des ingénieurs participants à des projets internationaux: sécurisez la rédaction et l'exécution de vos contrats internationaux

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Sous l'effet de la mondialisation, les entreprises en quête de débouchés et d'économies d'échelle, sont inévitablement tenues d'intensifier leurs relations d'affaires avec des clients et des partenaires venant de l'étranger.

Au-delà des défis commerciaux et techniques qui doivent être relevés en pareil cas, il est important de comprendre la spécificité du contrat international et les risques y afférents.

Pour cela, il est indispensable de renforcer les capacités des ingénieurs qui sont au coeur du processus d'élaboration des relations d'affaires avec des partenaires étrangers.

A partir d'une approche pratique, ce cours propose de préparer les participants à mieux négocier et à s'assurer de la bonne exécution des contrats internationaux auxquels ils prennent activement part.

OBJECTIFS

- Identifier les clauses essentielles d'un contrat international
- Négocier et réviser les clauses litigieuses pendant la phase des pourparlers
- Assurer la bonne exécution du contrat
- Limiter le risque contentieux
- Fixer les termes de la terminaison du contrat

CONTENU

I. Les particularités du contrat international

- La notion de contrat (définition et classification des contrats, notions voisines)
- Le caractère international du contrat (critères et spécificités)
- Les règles communes à tous les contrats internationaux (formation, effets, inexécution)

II. La négociation du contrat international : comment protéger au mieux vos intérêts pendant la phase des pourparlers ?

- Le déroulement de la négociation et les obligations des parties pendant la phase précontractuelle (processus, contenu, sanction en cas de non respect)
 - Les principales clauses à négocier (l'adaptation du contrat, la loi applicable, la responsabilité, l'évaluation des dommages-intérêts)
 - Conseils de rédaction des accords intervenus pendant la phase des pourparlers.
- Exercice pratique I : Mener à bien une négociation pendant la phase des pourparlers : Repérage et initiation à la rédaction des clauses essentielles.

III. L'exécution du contrat international : comment prévenir les litiges et mitiger les risques en cas d'inexécution totale ou partielle ?

- Règlement amiable ou arbitrage : quand et comment y recourir ?
- Précautions particulières à prendre compte pour certains contrats internationaux (vente, transport, embauche de personnel...)
- Sortie du contrat international : modalités et conséquences ?

Exercice pratique II: Simulation sur les normes de comportement à adopter et remèdes à apporter en cas d'inexécution d'un contrat international.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programme de construction
- Promoteurs
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

La gestion du risque contractuel en milieu industriel

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Du fait de la complexité des projets industriels et de la participation croissante d'acteurs divers tels que les entrepreneurs, les fournisseurs et prestataires de services spécialisés, l'ingénieur est de plus en plus sollicité pour intervenir dans la sphère contractuelle. Il est dès lors essentiel de se doter de compétences qui permettront de comprendre la portée des engagements contractuels souscrits pendant les différents phases du projet industriel auquel il participe.

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation le participant pourra :

- Identifier les clauses essentielles des contrats qui lui sont soumis
- Mesurer la portée et les limites des obligations contractuelles souscrites par chacune des parties à un contrat
- Participer efficacement aux différentes étapes du cycle de vie d'un contrat (négociation, rédaction et exécution)
- Saisir la variété des contrats rencontrés en milieu industriel auxquels il pourrait prendre part
- Rédiger les clauses d'un contrat
- Disposer d'outils destinés à réviser un contrat et à adapter son contenu en cas de changements imprévisibles en cours de projet

CONTENU

JOUR 1ER

- I. Préambule: L'intervention de l'ingénieur dans la gestion du risque contractuel
 - Rôle, participation et prérogatives de l'ingénieur dans la négociation et la conclusion des contrats en milieu industriel

CONTENU (SUITE)

- II. Les règles communes à l'ensemble des contrats
 - A. Les règles de validité et de formation (capacité, consentement, objet certain, cause licite)
 - B. Les obligations des parties lors de l'exécution du contrat
 - C. Les effets du contrat
- III. La présentation des différents modèles contractuels dans le processus industriel
 - A. Les conventions conclues pendant la phase précontractuelle (types de conventions et obligations des parties pendant la phase de négociation)
 - B. Typologie des contrats commerciaux (contrat de vente, contrat d'entreprise, contrats de service, contrats nommés, contrats innommés)

Exercice pratique en groupe: Apprendre à lire efficacement un contrat (identification des clauses principales et gestion des risques) et à rédiger les clauses essentielles: Le contrat de licence

JOUR 2ième

- A. La révision des contrats (avenants, cession et sous-traitance)
- IV. La prévention et le règlement des litiges
 - A. Les clauses exonératoires et limitatives de responsabilité
 - B. Les clauses compromissaires
 - C. La clause pénale et les dommages punitifs
 - V. Les outils simples de gestion du risque contractuel à la disposition des ingénieurs
 - A. Déploiement d'un système d'information destiné à anticiper le risque contractuel
 - B. Réduction des impacts liés aux modifications et aux réclamations
 - C. Sécurisation des objectifs commerciaux et financiers

Exercice de simulation: Normes de comportement à adopter et remèdes en cas de manquement contractuel: la question du Breach of contract dans un contexte international

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes

Les transactions commerciales de l'entreprise et les principaux contrats conclus avec les clients et les fournisseurs: ce qu'il faut savoir

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Dans le cadre de ses activités commerciales quotidiennes, une entreprise conclut divers contrats avec ses clients et ses fournisseurs.

Ces contrats impliquent de plus en plus la participation accrue des cadres, du personnel administratif et technique de l'entreprise sur lesquels reposent la responsabilité de l'élaboration et de la bonne exécution des accords conclus.

Il est dès lors utile pour le personnel concerné d'appréhender les contrats les plus fréquemment conclus par une entreprise et les règles particulières qui les régissent.

A cette fin, ce cours propose de présenter les spécificités des contrats usuels (vente, service, transport) à partir du contexte législatif québécois actuel auquel il convient d'être sensibilisé.

OBJECTIFS

- Identifier les contrats les plus courants
- Distinguer les règles qui s'appliquent aux contrats de vente, d'entreprise ou de service, de transport
- Connaître la législation relative à certaines transactions commerciales particulières (droit de la consommation, commerce en ligne)
- Comprendre l'impact des obligations des parties dans la conclusion des transactions commerciales

CONTENU

I. Le contrat de vente

- A. Définition & contenu (obligations et recours des parties)
- B. La vente en ligne (conditions de validité et d'exécution)
- C. La vente aux consommateurs (contrats visés, dispositions particulières)

II. Le contrat d'entreprise ou de service

- A. Définition & contenu (obligations et recours des parties)
- B. Le régime de responsabilité
- C. Les contrats de service soumis à la Loi sur la protection du consommateur

Exercices pratique par équipe : mise en situation à partir d'un cas concret portant sur la vente et le contrat de service

III. La contrat de transport

- A. Définitions & contenu (le connaissance,)
- B. La responsabilité du transporteur concernant les biens
- C. La responsabilité du transporteur concernant les personnes

CLIENTÈLE VISÉE

- Cadres
- Personnel administratif
- Gestionnaires de contrats
- Commerciaux
- Membres du service à la clientèle
- Ingénieurs d'affaires
- Chefs de projets
- Chefs d'entreprise

Droit pour tous: La notion d'entreprise

- DURÉE**
- 7,5h
- LANGUE DE L'ACTIVITÉ**
- NOMBRE D'UNITÉ(S)**
- 0,75 UEC
- RÉSUMÉ**

Le plus souvent, l'entreprise est perçue comme une entité économique et commerciale destinée à générer des profits.

Or la notion d'entreprise est aussi une réalité juridique qui obéit à des règles précises qui influent directement tant sur son organisation que sur son fonctionnement.

Afin de cerner ses partenaires d'affaires et comprendre d'avantage les rouages de l'entreprise dans laquelle dirigeants et salariés évoluent, cette formation propose aux participants d'acquérir des connaissances juridiques sur la notion d'entreprise.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'une entreprise
- Distinguer les différentes formes d'entreprises
- Connaître le mode d'organisation et de gouvernance d'une entreprise
- Maîtriser l'environnement juridique de l'entreprise
- Cerner les devoirs et les responsabilités des dirigeants et des administrateurs de l'entreprise

CONTENU

I. Préambule: Le concept d'entreprise -
 II. Les différentes formes d'entreprise
 III. Le fonctionnement de l'entreprise
 Mise en situation I : Exercice pratique de synthèse sur le fonctionnement de l'entreprise.
 IV. Organisation et gouvernance des entreprises
 V. La responsabilité des dirigeants et des administrateurs
 Mise en situation II : Exercice pratique en groupe sur la responsabilité des dirigeants

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Gestionnaires et administrateurs de contrats
- Responsables des achats et des approvisionnements

Les ingénieurs entrepreneurs I: Démarrer votre entreprise

- DURÉE**
- 7.5h
- LANGUE DE L'ACTIVITÉ**
- Français
- NOMBRE D'UNITÉ(S)**
- 0,75 UEC
- RÉSUMÉ**

Le plus souvent, l'entreprise est perçue comme une entité économique et commerciale destinée à générer des profits.

Or la notion d'entreprise est aussi une réalité juridique qui obéit à des règles précises qui influent directement tant sur son organisation que sur son fonctionnement.

Afin de cerner ses partenaires d'affaires et comprendre d'avantage les rouages de l'entreprise dans laquelle dirigeants et salariés évoluent, cette formation propose aux participants d'acquérir des connaissances juridiques sur la notion d'entreprise.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'une entreprise
- Distinguer les différentes formes d'entreprises
- Connaître le mode d'organisation et de gouvernance d'une entreprise
- Maîtriser l'environnement juridique de l'entreprise
- Cerner les devoirs et les responsabilités des dirigeants et des administrateurs de l'entreprise

CONTENU

I. Préambule: Le concept d'entreprise
 II. Les différentes formes d'entreprise
 III. Le fonctionnement de l'entreprise
 Mise en situation I : Exercice pratique de synthèse sur le fonctionnement de l'entreprise.
 IV. Organisation et gouvernance des entreprises
 V. La responsabilité des dirigeants et des administrateurs
 Mise en situation II : Exercice pratique en groupe sur la responsabilité des dirigeants

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Gestionnaires et administrateurs de contrats
- Responsables des achats et des approvisionnements

Connaissance pratique et essentielle du droit québécois: le système juridique et son fonctionnement

DURÉE

- 7,5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Le système juridique québécois encadre et régule les activités quotidiennes des entreprises et des individus.

Complexe et généralement mal perçu par le public, il est donc essentiel de pouvoir fournir à chacun des connaissances de base qui permettent de comprendre simplement le contenu et les aspects pratiques d'un environnement auquel il peut être confronté.

OBJECTIFS

- Appréhender les spécificités du droit québécois
- Discerner les tribunaux et leurs attributions
- Connaître les différentes branches du droit
- Distinguer les voies de recours et les modes de résolutions des litiges.

A l'issue de cette formation, le participant pourra :

- Connaître le fonctionnement du système judiciaire québécois
- Repérer les juridictions et leurs attributions
- Identifier les branches du droit
- Régler un litige par voie judiciaire ou amiable
- Distinguer les règles usuelles de procédure
- Interagir efficacement avec ses interlocuteurs et l'administration judiciaire.

CONTENU

I. Notions fondamentales

- Les sources du droit
- Les compétences partagées : Place du droit fédéral et du droit provincial
- Les branches du droit
- Le personnel judiciaire

II. Le fonctionnement du système juridique québécois

- Les Tribunaux judiciaires
- Les tribunaux civils, criminels et pénaux
- Les tribunaux administratifs
- Les tribunaux d'appels

III. Le règlement des conflits

- Le règlement judiciaire des conflits
- Comment exercer un recours et faire valoir un droit en justice ?
- Les modes alternatifs de règlement des conflits
- Synthèse : ce qu'il faut retenir

Exercices en équipe : Mises en situation portant sur les différents aspects traités pendant la formation.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Personnel de direction
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Employés
- Promoteurs
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

Droit pour tous: outils simples et techniques juridiques contractuelles adaptés aux projets industriels et commerciaux

DURÉE

- 7,5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Dans le cadre des projets industriels et commerciaux, les entrepreneurs, le personnel administratif et les ingénieurs participent activement à l'élaboration et à l'exécution de contrats divers et variés, sans avoir nécessairement pu bénéficier au préalable d'une formation adaptée en la matière.

A l'appui de ce constat, cette formation propose donc de doter les participants de compétences adéquates et d'outils simples destinés à agir efficacement sur les contrats conclus pendant les différentes phases des projets auxquels ils prennent part.

OBJECTIFS

- Identifier les clauses essentielles des contrats qui sont soumis.
- Participer efficacement aux différentes étapes du cycle de vie d'un contrat (négociation, rédaction et exécution).
- Saisir la variété des contrats rencontrés en milieu industriel et commercial.
- Rédiger les clauses d'un contrat.
- Disposer d'outils destinés à réviser un contrat et à adapter son contenu en cas de changements imprévisibles en cours de projet.

CONTENU

I. Préambule: Place et rôle des contrats dans les projets industriels et commerciaux.

II. Les règles fondamentales applicables à l'ensemble des contrats.

III. Identification des différents contrats dans le processus industriel et commercial.

Mise en situation I: Exercice pratique en équipe destiné à développer des compétences d'analyse et de rédaction des contrats.

IV. Réviser efficacement un contrat.

V. Prévenir et régler les litiges par le biais du contrat.

Mise en situation II : Exercice pratique destiné à évaluer les réactions en cas de changements imprévisibles au cours d'un projet industriel et commercial.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Gestionnaires et administrateurs de contrats
- Responsables des achats et des approvisionnements

Droit applicable au milieu professionnel: droits et obligations du personnel

DURÉE

- 7,5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Le personnel au sein de l'entreprise est tenu de se conformer à des règles complexes et contraignantes.

A défaut d'en connaître le contenu et la portée pratique, des conflits de travail peuvent rapidement surgir et affecter durablement le rendement et la profitabilité des activités industrielles et commerciales.

Il est donc important pour les dirigeants et les salariés, de bien cerner les règles qui régissent les relations professionnelles au sein de l'entreprise.

Cette formation propose d'aborder à partir d'une approche pratique, les droits et obligations du personnel en tenant compte de la dimension individuelle et collective de la relation de travail.

OBJECTIFS

- Connaître et repérer les principales lois en droit du travail
- Préciser les droits et obligations de l'employeur et du salarié
- Prévenir les conflits individuels et collectifs de travail
- Déterminer les modalités pratiques du droit d'association
- Cerner les prérogatives du syndicat au sein de l'entreprise
- Appréhender le cadre légal de la négociation des conventions collectives.

CONTENU

I. La dimension individuelle du travail dans l'entreprise: Droits et obligations des parties

Principes et normes applicables
Les salariés
L'employeur

II. La dimension collective du travail: Droits et obligations des parties

Principes et normes applicables
Les salariés
L'employeur

Exercice pratique et évaluation des connaissances : Mise en situation à partir de cas concrets.

CLIENTÈLE VISÉE

- Dirigeants d'entreprise
- Ingénieurs gestionnaires de projets
- Ingénieurs d'affaires
- Directeurs de programme
- Chefs de service
- Employés
- Gestionnaires de personnel
- Fonctionnaires
- Responsables des services des administrations publiques

Droit et technologies de l'information: Les transactions électroniques et la vente en ligne

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Pour l'entreprise, le développement des technologies de l'information représente une réelle opportunité d'accès au marché domestique, mais aussi international.

Internet offre théoriquement la possibilité de vendre partout dans le monde, à des consommateurs (B2C) comme à des entreprises (B2B).

Vendre en ligne n'est pas cependant sans représenter certains risques et oblige à adopter une attitude prudente.

La loi impose des conditions strictes notamment quand elle s'adresse à des consommateurs conditions qui varient au surplus d'un pays à l'autre.

Par ailleurs, le cadre légal des transactions en ligne exerce une incidence majeure tant sur la manière de concevoir les sites Web que sur la vente à proprement parler. Dans les rapports avec les clients qui ne sont pas des consommateurs, il est essentiel pour l'entreprise d'être particulièrement vigilante sur les termes du contrat qui sera conclu avec ses partenaires d'affaires. Cette formation propose d'aborder ces deux aspects de la vente en ligne, c'est-à-dire la vente B2C et la vente B2B.

OBJECTIFS

- Repérer les règles qui s'appliquent aux transactions électroniques
- Identifier les exigences légales du B2C susceptibles d'engager la responsabilité de l'entreprise et de ses membres
- Appréhender l'environnement contractuel du B2B
- Proposer des modalités pratiques de gestion des exigences légales et des risques contractuels de la vente en ligne.

À l'issue de cette formation le participant pourra :

- Cerner les règles de droit qui s'appliquent aux transactions électroniques
- Concevoir un site électronique B2C conforme au droit des cyberconsommateurs
- Élaborer des contrats B2B avec ses partenaires d'affaires qui répondent aux objectifs visés
- Distinguer les différents réseaux de distribution par voie électronique

CONTENU

I. La vente B2C

1. Obligation précontractuelle d'information
 - 1.1 Étendue de l'obligation
 - 1.2 L'impact du médium dans la mise en oeuvre de l'obligation
2. Les séquences du contrat électronique
 - 2.1 Les considérations relatives à l'offre en ligne (contenu modalités d'expression impact de la dimension internationale du Net)
 - 2.2 Les formes de l'acceptation (Clickwrap Browsewrap Boxwrap Shrinkwrap etc.)
 - 2.3 Prévention des litiges : les modalités de constitution d'une preuve du consentement
3. L'encadrement de la phase post-contractuelle
 - 3.1 La livraison
 - 3.2 Les obligations et les droits du consommateur (paiement résolution et rétrofacturation)

II. La vente B2B

1. La distribution en contexte électronique
 - 1.1 La distribution sélective
 - 1.2 La distribution exclusive
2. Les relations sur les places de marché électroniques
 - 2.1 La typologie des places de marché électroniques
 - 2.2 L'aménagement contractuel

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programme
- Gestionnaires de contrats
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

L'environnement juridique de l'ingénieur au Québec

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Le système juridique québécois encadre et régule les activités quotidiennes des entreprises et des individus.

Complexe et généralement mal perçu par le public, il est donc essentiel de pouvoir fournir à chacun des connaissances de base qui permettent de comprendre simplement le contenu et les aspects pratiques d'un environnement auquel il peut être confronté.

OBJECTIFS

- Appréhender les spécificités du droit québécois
- Discerner les tribunaux et leurs attributions
- Connaître les différentes branches du droit
- Distinguer les voies de recours et les modes de résolutions des litiges.

A l'issue de cette formation, le participant pourra :

- Connaître le fonctionnement du système judiciaire québécois
- Repérer les juridictions et leurs attributions
- Identifier les branches du droit
- Régler un litige par voie judiciaire ou amiable
- Distinguer les règles usuelles de procédure
- Interagir efficacement avec ses interlocuteurs et l'administration judiciaire.

CONTENU

I. Notions fondamentales

Les sources du droit.
Les compétences partagées : Place du droit fédéral et du droit provincial
Les branches du droit
Le personnel judiciaire

II. Le fonctionnement du système juridique québécois

Les Tribunaux judiciaires
Les tribunaux civils, criminels et pénaux
Les tribunaux administratifs
Les tribunaux d'appels

III. Le règlement des conflits

Le règlement judiciaire des conflits
Comment exercer un recours et faire valoir un droit en justice ?
Les modes alternatifs de règlement des conflits
Synthèse : ce qu'il faut retenir

Exercices en équipe : Mises en situation portant sur les différents aspects traités pendant la formation.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs
- Personnel de direction
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Employés
- Promoteurs
- Entrepreneurs
- Cadres supérieures

Le droit à portée de mains: L'entreprise

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Le plus souvent, l'entreprise est perçue comme une entité économique et commerciale destinée à générer des profits.

Or la notion d'entreprise est aussi une réalité juridique qui obéit à des règles précises qui influent directement tant sur son organisation que sur son fonctionnement.

Afin de cerner ses partenaires d'affaires et comprendre d'avantage les rouages de l'entreprise dans laquelle dirigeants et salariés évoluent, cette formation propose aux participants d'acquérir des connaissances juridiques sur la notion d'entreprise.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'une entreprise
- Distinguer les différentes formes d'entreprises
- Connaître le mode d'organisation et de gouvernance d'une entreprise
- Maîtriser l'environnement juridique de l'entreprise
- Cerner les devoirs et les responsabilités des dirigeants et des administrateurs de l'entreprise

CONTENU

I. Préambule: Le concept d'entreprise

II. Les différentes formes d'entreprise

III. Le fonctionnement de l'entreprise

Mise en situation I : Exercice pratique de synthèse sur le fonctionnement de l'entreprise.

IV. Organisation et gouvernance des entreprises

V. La responsabilité des dirigeants et des administrateurs

Mise en situation II : Exercice pratique en groupe sur la responsabilité des dirigeants

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Gestionnaires et administrateurs de contrats
- Responsables des achats et des approvisionnements

Gestion pratique et stratégique de la propriété intellectuelle (En collaboration avec Fasken Martineau Dumoulin LLP)

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- Ingénieurs et autres professions: Attestation de réussite avec 0,75 UEC (SOFEDUC – une UEC correspond à dix heures de formation)
- Avocats: Formation reconnue par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire, pour une durée de 7 heures

RÉSUMÉ

Les entreprises misent, avec raison, de plus en plus sur l'innovation pour assurer leur succès à l'échelle planétaire. Pour demeurer compétitives tant sur les marchés nationaux qu'internationaux, il est fondamental pour ces entreprises de sécuriser leurs droits de propriété intellectuelle. Cette formation présentera différentes stratégies gagnantes en matière de brevets, de dessins industriels, de marques de commerce et d'autres formes de protection afin de maximiser la création de valeur tout en contrôlant les coûts.

Les aspects juridiques associés à la commercialisation et à la valorisation de la propriété intellectuelle seront aussi abordés.

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est la propriété intellectuelle et pourquoi il est si important de la gérer de façon proactive dans l'entreprise
- Comprendre comment mettre en place un système de gestion de la propriété intellectuelle dans l'entreprise
- Comprendre ce qu'est un brevet et comment on peut l'obtenir
- Comprendre ce qu'est une marque de commerce et comment on peut l'obtenir
- Comprendre ce qu'est un dessin industriel et comment on peut l'obtenir
- Comprendre ce qu'est la valorisation de la propriété intellectuelle

CONTENU

La propriété intellectuelle

Introduction :

- L'importance de la propriété actuelle de nos jours
 - Pourquoi il faut la gérer de façon proactive et stratégique

Les brevets

- Brevet 101
- Être stratégique avec les brevets

Les dessins industriels

- Qu'est-ce que les dessins industriels?
- Quand / où / comment?

- Étude de cas

Les marques de commerce

- Qu'est-ce qu'une marque de commerce?
- Comment juger de la disponibilité d'une marque?
- Comment choisir une bonne marque : les défis posés par les produits innovants.
- L'enregistrement de marques : avantages et inconvénients.
- Les étapes de l'enregistrement d'une marque.

La valorisation de la propriété intellectuelle

- Différentes approches à la valorisation de sa propriété intellectuelle
- Préparer le terrain
- Licences vs. cessions
- Modèles de redevances
- Représentations et garanties usuelles

Évaluation (15 min) – Optionnelle : pour les participants voulant recevoir une attestation de réussite (0.75 U.E.C) – 1 U.E.C correspond à 10 heures de formation. Les autres participants recevront une attestation de participation.

Correction (15 min)

CLIENTÈLE VISÉE

- Cette formation s'adresse aux ingénieurs, aux consultants, aux chargés de projet, technologues.

Gestion proactive de la propriété intellectuelle pour l'ingénieur

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.75 UEC

RÉSUMÉ

Ce cours a pour objectif de fournir au participant les outils nécessaires pour identifier les opportunités de protection des innovations dans le cadre de ses activités, pour valoriser ces innovations en adoptant une stratégie de protection appropriée et pour mitiger les risques en matière de brevets liés à l'utilisation et la commercialisation de technologies.

OBJECTIFS

Ce cours permettra entre autres au participant de :

- Comprendre les risques liés à une gestion inadéquate de la propriété intellectuelle
- Identifier et distinguer les différents mécanismes de protection de la propriété intellectuelle
- Apprendre et mettre en pratique des notions de base d'analyse de brevets
- Acquérir les connaissances requises pour pouvoir mettre en place une stratégie de gestion de l'innovation au sein d'une entreprise

CONTENU

1. Les participants auront l'occasion d'étudier différents scénarios et d'identifier des opportunités de protection des innovations présentées. Les participants auront également l'occasion d'analyser des brevets pour déterminer le niveau de risque associé à ceux-ci dans un contexte d'innovation.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ce cours s'adresse à tous.

L'importance de la propriété intellectuelle

DURÉE

- À déterminer

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- À déterminer UEC

RÉSUMÉ

Que ce soit au niveau local ou dans un contexte global la propriété intellectuelle est de plus en plus visible dans le monde des affaires. Les enjeux pour l'ingénieur sont très importants et il peut y avoir beaucoup à gagner si une politique de gestion de la propriété intellectuelle est définie et est alignée sur la stratégie de l'entreprise.

-Il y a aura un document d'une page à remettre qui sera disponible et qui résumera certains points de la présentation.

OBJECTIFS

- À déterminer

CONTENU

- À déterminer

CLIENTÈLE VISÉE

- À déterminer