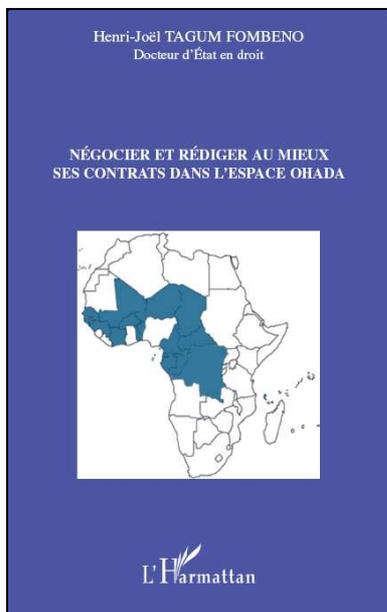


Négocier et rédiger au mieux ses contrats dans l'espace OHADA

Henri-Joël TAGUM FOMBENO

site internet : <http://www.editions-harmattan.fr>
email : presse.harmattan5@wanadoo.fr



Avec la mondialisation de l'économie, les contrats se sont sophistiqués en prenant des formes de plus en plus complexes. Face à cette situation, la négociation et la rédaction des contrats requièrent de nos jours des compétences spécifiques et une certaine expérience.

Plus qu'un guide, cet ouvrage, qui se situe à mi-chemin entre le droit et la stratégie, dresse un inventaire des règles de base qui président à la négociation et à la rédaction des contrats. Vous y trouverez des informations et des conseils pratiques pour agir au mieux de vos intérêts et déjouer les pièges qui jalonnent souvent l'itinéraire contractuel. Présenté dans un style simple et facile d'accès, avec de nombreux exemples pratiques, cet ouvrage est destiné à tous ceux qui participent de près ou de loin à l'élaboration des contrats : juristes, commerciaux, financiers, ingénieurs, etc. Il s'adresse également aux étudiants qui ont besoin de parfaire leurs connaissances en matière contractuelle.

Henri-Joël TAGUM FOMBENO est né le 24 mars 1974 au Cameroun. Docteur d'Etat en droit, il connaît les deux côtés de la barrière, d'une part, en tant que juriste d'entreprise avec plus d'une dizaine d'années d'expérience en matière contractuelle et, d'autre part, en tant qu'universitaire, à travers les cours de Contrats internationaux et de Stratégies juridiques qu'il dispense dans les programmes de 3e cycle.

18 euros
188 pages
ISBN : 978-2-296-10268-2

Visitez notre site internet et commandez en ligne : <http://www.editions-harmattan.fr>
Vous pouvez aussi commander cet ouvrage chez votre libraire habituel

Table des matières

PREFACE
TABLE DES ABREVIATIONS
INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE LA NEGOCIATION DES CONTRATS

CHAPITRE 1 LES PRINCIPES DE BASE DE LA NEGOCIATION

SECTION 1 : PREPARER LA
NEGOCIATION
SECTION 2 : CONDUIRE LA
NEGOCIATION

CHAPITRE 2 LES ASPECTS JURIDIQUES DES POURPARLERS

SECTION 1 : LA NATURE JURIDIQUE
DES POURPARLERS
SECTION 2 : LA RUPTURE DE
POURPARLERS

DEUXIEME PARTIE LA REDACTION DES CONTRATS

CHAPITRE 1 LES STIPULATIONS COMMUNES FIGURANT AU DEBUT DU CONTRAT

SECTION 1 : LE TITRE
SECTION 2 : L'IDENTIFICATION DES
PARTIES
SECTION 3 : LE PREAMBULE

SECTION 4 : LES DEFINITIONS
SECTION 5 : LE SYSTEME JURIDIQUE
APPLICABLE AU CONTRAT

CHAPITRE 2 LES STIPULATIONS RELATIVES AU CORPS DU CONTRAT

SECTION 1 : L'OBJET DU CONTRAT
SECTION 2 : LE PRIX
SECTION 3 : LES CLAUSES RELATIVES
A L'EXECUTION DU CONTRAT
SECTION 4 : LES CLAUSES RELATIVES
A LA RUPTURE DU LIEN
CONTRACTUEL

CHAPITRE 3 LES STIPULATIONS COMMUNES FIGURANT A LA FIN DU CONTRAT

SECTION 1 : LES DIFFERENDS
SECTION 2 : LA LANGUE DU CONTRAT
SECTION 3 : L'ELECTION DE DOMICILE
SECTION 4 : L'ENTREE EN VIGUEUR
SECTION 5 : LES ANNEXES
SECTION 6 : LE NOMBRE
D'EXEMPLAIRES
SECTION 7 : LES SIGNATURES
SECTION 8 : LA TABLE DES MATIERES

ANNEXES DOCUMENTAIRES
BIBLIOGRAPHIE
INDEX ALPHABETIQUE

BON DE COMMANDE

A retourner à L'HARMATTAN, 7 rue de l'Ecole Polytechnique 75005 Paris

Veillez me faire parvenir exemplaire(s) du livre « **Négocier et rédiger au mieux ses contrats dans l'espace OHADA** » au prix unitaire de **18€** + **3€** de frais de port, + 0,80€ de frais de port par ouvrage supplémentaire, soit un total de €.

NOM :

ADRESSE :

Ci-joint un chèque de €.

Pour l'étranger, vos règlements sont à effectuer:

- en euros sur chèques domiciliés sur banque française.

- par virement en euros sur notre CCP 20041 00001 2362544 N 020 11 Paris

- par carte bancaire Visa N° date d'expiration...../...../...../ et le numéro CVx2 (les 3 derniers chiffres au dos de votre carte, à gauche de votre signature) :.....
