



CORPORATE TRAININGS

TRAINING BUSINESS LAW

| Ref | Title | Duration | Price/stage |
|-------------|-----------------------------------------------|----------|-------------|
| Company law | | | |
| LTDF2070 | <u>French Business Law</u> | 2 days | HK\$ 15,000 |
| LTD0995 | <u>Chinese Business Law</u> | 2 days | |
| LTD0988 | <u>Investment in China: legal environment</u> | 1 day | |
| LTD0979 | <u>Commercial contract in China</u> | 2 days | |



BUSINESS LAW

French Business Law

General Objective

Understand French law.

Content

Programme :

Company law

- The forms of establishment in France
 - Subsidiary or branch
 - How to choose the corporate forms? Minimum capital, tax registration, different kinds of management structures
 - Specific regulatory requirements for different sector
 - Opening bank accounts – Signatory powers
- Control the financing of the operation
 - Share capital
 - What form of debt?
 - What sort of security?
- Director's duties and liabilities
 - What duties exist and what liabilities may be incurred?
 - What insurance is available?

Case study : identify duties owed

- Tax optimisation
 - Corporate tax, income tax on individuals, principal bases for deduction
- Business transfers
 - Mergers, share or stock sales, business sales
- Insolvency procedures
 - Role of liquidators

Contracts under French civil law

- Formation and execution of agreements
 - Pre-contractual negotiations and liability
 - Parties: legal representatives and signature
 - Transfer and retention of title
 - Effect of general terms of sale/purchase
 - Damage & limitation of liability
 - Assignment clauses
- Ending contractual relationships and non-judicial remedies
 - Termination clauses
 - Penalty clauses
 - Workshop: termination clauses
- French contract law
 - Sale and distribution
 - Commercial agency
 - Real property leases
 - Service agreements
 - Sub-contracting
- Choice of forum for dispute resolution
 - Arbitration v. French courts
 - Overview of French judicial system and arbitration institutions
 - Recognition and enforcement of court decisions and awards in France

Workshop : selecting and drafting a valid and enforceable dispute resolution clause

2 days

Price/Intern
HK\$ 15,000

Reference
LTDF2070

Public
Company lawyers who
have to work with French
companies.

01 72 34 27 07

Sessions



BUSINESS LAW

Chinese Business Law

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Méthode pédagogique :

- Le formateur s'appuie sur un apport théorique mais surtout sur des exemples concrets qui permettent aux stagiaires de s'approprier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme :

Le droit des affaires en Chine : introduction

- Traduction des codes chinois
- Une pratique des affaires différentes

Le droit des sociétés en Chine

- Rôle et importance des statuts en Chine
- La personne morale, sa capacité juridique, sa responsabilité.
- Comparaison des différents cadres juridiques et des atouts.
- Connaître les obligations légales découlant de la vie de la société en Chine

Le contrat en Chine

- La force obligatoire des contrats
- Les clauses du contrat
- Responsabilités et litiges
- Le règlement des contentieux

Le droit des affaires en Chine : remarques complémentaires

- La hiérarchie des normes
- Evolution de la pratique du droit des affaires en Chine
- Conclusion

2 days

Price/Intern

Reference
LTD0995

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



BUSINESS LAW

Investment in China: legal environment

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Méthode pédagogique :

- Le formateur s'appuie sur un apport théorique mais surtout sur des exemples concrets qui permettent aux stagiaires de s'approprier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme :

Le droit des affaires en Chine : introduction

- Les principales différences
- Les points sur lesquels il faut être attentif

Quelle forme d'investissement en Chine ?

- Choisir sa structure d'investissement (joint-venture, sociétés à capitaux étrangers, capitaux mixtes...)
- L'acquisition en Chine : contraintes et procédures
- Les clauses limitatives envers les étrangers

Connaître le droit pour réduire ses coûts

- Des taux d'imposition différents selon le lieu d'implantation
- Comment profiter des congés fiscaux applicables aux sociétés étrangères ?
- Les autres mesures incitatives mises en place par l'Etat chinois

Les écueils de la production en Chine

- Les limites de la propriété industrielle
- Le fléau de la contrefaçon
- Une fiscalité complexe
- Le droit du travail en Chine

1 day

Price/Intern

Reference
LTD0988

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



BUSINESS LAW

Commercial contract in China

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Méthode pédagogique :

- Le formateur s'appuie sur un apport théorique mais surtout sur des exemples concrets qui permettent aux stagiaires de s'approprier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme :

Le droit des affaires en Chine : introduction

- Les principales différences
- Les points sur lesquels il faut être attentif

Quel type de contrat pour quelle situation ?

- Le contrat commercial en Chine
- Les différents types de contrat
- La valeur du contrat

Les clauses du contrat

- Différences avec les contrats de type occidental
- Les mentions obligatoires
- La rédaction des clauses

2 days

Price/Intern

Reference
LTD0979

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



BULLETIN D'INSCRIPTION

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Company : Address : City : Postal Code : N° SIRET: | CONNAISSANCE NETWORK 2, rue du Helder 75009 PARI Tel : 01.72 34 27 07- Fax : 01.53 34 06 1 N° SIRET : 402 417 844 000 14 - APE 741 N° de déclaration d'existence : 1175294057 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|---------------------------------------------|---------------|
| Representative of the establishment : | |
| Function : | Email : |
| Phone: | Fax : |

| Duration | Description of training | Place of training | Start Date Session |
|----------|----------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| | Reference : | (enter the city) | / / (subject to the maintenance of the session) |

| Number of entries | Full name of (the) participant(s) |
|-----------------------|-----------------------------------|
| participants | |

| Pricing | TOTAL TTC | |
|------------------------------------------|-----------|---------|
| participant(s) X / stagiaire | € | € |

| Mode of payment | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| € Deposit 30% :HK\$..... € Option meals - unit price : HK\$ 12 € Payment by bank transfer € payment by cheque (paiement du solde à réception de facture) | € OPCA si oui lequel : (sous réserve d'accord de prise en charge) |

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à, le/...../.....

Cachet :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelle que raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 2, rue du Helder - 75009 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le.....

Signature :

Cachet :