



**Programme de l'atelier portant sur les  
aspects légaux des contrats MDP  
(Accord d'Achat et de Vente de Réduction  
d'Emissions Certifiées - CERSPA)**

Tunis, 26 juin 2007  
Hôtel « Abou Nawas - El Mechtel »

Atelier organisé avec la collaboration de



**CLIMATE FOCUS**

**8h30** Enregistrement

**9h00** Ouverture de l'atelier

**09:15:** Questions légales dans les transactions MDP

- Le cadre juridique du Protocole de Kyoto et du MDP
- La nature juridique des droits d'émissions
- La structure des transactions MDP
- La documentation légale de base : lettres d'approbation, déclarations d'intentions et accords d'exclusivité, liste des termes
- Introduction à la vente de CERs: Contrat Spot et Contrat Prévisionnel

Questions /Réponses

**10h15** **Pause-café**

**10h45** **Contrat Prévisionnel : Accord d'achat et de vente de CERs** avec examen des clauses du CERSPA et plus particulièrement sur les clauses suivantes :

- Les conditions générales
- Le prix
- Le paiement à l'avance
- Le volume et la livraison
- Les participants au projet et la communication avec le Conseil Exécutif du MDP
- Les problèmes et les solutions
- La force majeure
- La loi du contrat et l'arbitrage

Questions /Réponses

**12h45** **Présentation d'un Scénario de négociation** (préparation du travail en groupe)

Les participants à l'atelier seront divisés en groupes, et il leur sera présenté une description d'un projet hypothétique. Chaque groupe sera à son tour divisé entre vendeurs et acheteurs. Les acheteurs et les vendeurs auront une série d'instructions contenant les positions à adopter pendant les négociations, ainsi que des informations supplémentaires méconnues par l'autre partie. Les instructions exigeront aux acheteurs et aux vendeurs de négocier les causes contractuelles indiquées ci-dessus.

**13h00** **Pause – déjeuner**

**14h00** **Etablissement du Scénario de négociation** - division du groupe de participants, lecture du matériel, discussions avec les animateurs sur la position et la stratégie à adopter

**14h30** **Simulation des négociations** – négociation des clauses contractuelles entre l'équipe des acheteurs et celle des vendeurs

**16h00** **Pause-café**

**16h30** **Présentation des résultats** des négociations de chaque groupe - analyse des résultats finaux obtenus, identifier les questions faciles/difficiles dans la négociation  
Discussions entre les groupes et conclusions

**17h30** **Clôture de l'atelier**