

Montage juridique et négociation de contrats à l'international

Cycle international

Public

Chefs de projet et chargés d'affaires travaillant dans un contexte international.

Objectifs

- maîtriser les règles, risques et assurances auxquels s'engager contractuellement,
- identifier les mécanismes clés et les techniques particulières de négociation des contrats à l'export,
- connaître la pratique et le point de vue des principaux partenaires impliqués dans ces contrats.

| | | | | |
|--------------|---|--|-------------------------|-----------------------------------|
| Paris | Lundi 13 au vendredi 17 octobre 2008 | Inscriptions : Tél : 33 1 42 51 61 16 Fax : 33 1 42 51 61 31 | Session n° 48019 | 3 400 € + TVA Déjeuners inclus |
|--------------|---|--|-------------------------|-----------------------------------|

Coordination : M. Jean-Pierre LORRAIN / *Consultant*
 Organisation : [Mlle Elisabeth du CHASTEL / Metratech](#)

lundi 13 octobre

Environnement et évolution des rapports commerciaux internationaux

- rappels, contexte et évolutions récentes
- règles de concurrence et de passation de marchés

M. LORRAIN
M. RAOUL

Cadre et environnement juridique international

- les grands systèmes juridiques (systèmes français, common law, civil law)
- les règles du jeu en vigueur dans les rapports internationaux

M. TSE
Avocat - Gide Loyrette Nouel

mardi 14 octobre

Les différents types de contrats : du contrat de service à la gestion déléguée

- Typologie générale d'un contrat
 Les différents schémas de montage :
- contrat de transfert de technologie
 - contrat de réalisation d'un ensemble industriel, contrat de construction
 - contrat de services et de concessions

M. LORRAIN
M. RAOUL

mercredi 15 octobre

Les stipulations clés du contrat

- les clauses technico-commerciales
- les clauses financières
- les responsabilités, garanties et pénalités

M. ALLUAUME
Avocat - August & Debouzy

Financement de projet

- les différents types de montages financiers
- la gestion des risques et les nouvelles tendances du marché

M. LORRAIN
M. RAOUL

jeudi 16 octobre

La négociation de contrat

- les mécanismes clés de la négociation
- les techniques et outils de négociation

Etude de cas (contrat de concession, orientation route)

Mme SUSSMANN
Négociateurs associés

vendredi 17 octobre

La COFACE, son rôle et sa position en liaison avec les autres agences de crédit-export et les organisations internationales

Coface Expert

Arbitrage des contentieux, règlement des litiges

M. TSE

Etude de cas

M. LORRAIN
M. RAOUL