

**Montage juridique et négociation de contrats à l'international****Cycle international**

- 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.

11/10 &gt; 15/10/2010

Paris

3750 € HT

40026

■ *Coordination*■ **Philippe DEWAST**

■ Avocat

■ *Organisation*■ **Florent STREIFF**■ [Metratech](#)■ *Inscriptions*

■ Tél : +331 4251 6116

■ Fax : +331 4251 6131

*Public**Chefs de projet et chargés d'affaires travaillant dans un contexte international.***lundi 11 octobre**■ **Philippe DEWAST**■ **Environnement et évolution des rapports commerciaux internationaux**

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

■ **Bruno de Cazalet**

■ Avocat - Gide Loyrette Nouel

■ **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

**mardi 12 octobre**■ **Philippe DEWAST**■ **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

**mercredi 13 octobre**■ **Charles ALLUAUME**

■ Avocat - August &amp; Debouzy

■ **Les stipulations clés du contrat**

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

■ **Philippe DEWAST**■ **Financement de projet**

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

**jeudi 14 octobre**■ **Nicole SUSSMANN**

■ Négociateurs associés

■ **La négociation de contrat**

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

■ **Etude de cas** (contrat de concession, orientation route)**vendredi 15 octobre**■ **Sandra MAILLARD**■ **La COFACE, son rôle et sa position en liaison avec les autres agences de crédit-export et les organisations internationales**■ **GIDE**■ **Arbitrage des contentieux, règlement des litiges**■ **Philippe DEWAST**■ **Etude de cas**