

Les Chefs de Projets sont confrontés à l'élaboration et à la négociation de contrats à l'international sans en maîtriser toutes les règles. Par étape du montage d'un tel contrat, ce cycle propose un point sur les mécanismes en jeu, les points-clés à prendre en compte, et les techniques à maîtriser d'un point de vue juridique, mais aussi relationnel en négociation et finance.

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 ; **CONNAITRE** la pratique et le point de vue des principaux partenaires impliqués dans ces contrats.

Public

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

Coordination

[Catherine Barot](#)

Metratech

Responsables pédagogiques

Philippe DEWAST

Avocat

Inscriptions

Tél : +331 4251 6111

Fax : +331 4251 6131

Lundi 14 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 15 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 16 octobre

Charles ALLUAUME

Avocat - August & 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 17 octobre

Alain BOURDEAUX

Aliénor Avocats

■ **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 18 octobre

Sandra MAILLARD

Coface

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

Bruno de Cazalet

Avocat - Gide Loyrette Nouel

■ **Arbitrage des contentieux, règlement des litiges**

Philippe DEWAST

■ **Etude de cas**