

En bref :

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.

Thématiques :

Cadre juridique et évolution commerciale à l'international. Les différents types de contrats : du contrat de service à la gestion déléguée. Les stipulations clés du contrat et la négociation. Arbitrage des contentieux et règlement des litiges.

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.

Public

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

Lundi 13 octobre

Philippe DEWAST *Avocat*

Environnement et évolution des rapports commerciaux internationaux

- Rappels, contexte et évolutions récentes
- Règles de concurrence et de passation de marchés

Bruno de Cazalet

Consultant

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 14 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 15 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 16 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 17 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

- Arbitrage des contentieux, règlement des litiges**

Philippe DEWAST

- Etude de cas**

Les journées débutent à 9h30 et se terminent à 17h30
Le séminaire a lieu à la Maison des Ponts, 15 rue de la Fontaine au Roi, 75011 Paris