

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 ; **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

Coordination

Virginie Pac

Metratech

Responsable pédagogique

Philippe DEWAST

Avocat

Inscriptions

Tél : +331 4251 6111

Fax : +331 4251 6131

Lundi 26 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 27 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 28 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 29 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 30 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