

## Montage Juridique et Négociation de Contrats à l'International

24 au 28 octobre 2016  
Paris  
4 550 € H.T Déj. inclus  
67012

PONTS FORMATION CONSEIL  
Vecteur de performance

### Résumé

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'internationale • Les différents types de contrats • Stipulations clés du contrat et de la négociation • Arbitrage des contentieux et règlement des litiges

### Objectifs

• **MAÎTRISER** les règles, risques et assurances auxquels s'engager mutuellement • **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

[Virginie Pac](#)  
Metratech

### Responsable pédagogique

**Philippe DEWAST**  
Avocat

### Inscriptions

Tél : +331 4251 6111  
Fax : +331 4251 6131

### Lundi 24 octobre

■ 09h30 **J-Olivier LAVAL et Virginie PAC**  
Metratech

Ouverture du séminaire

■ 10h00 **Philippe DEWAST** Avocat

#### Environnement et évolution des rapports commerciaux internationaux

- Rappels, contextes et évolutions récentes  
- Règles de concurrence et de passation de marché

■ 14h00 **Bruno de CAZALET** Consultant

#### Cadre et environnement juridique international

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

### Mardi 25 octobre

■ 09h30 **Philippe DEWAST**

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

- Typologie générale d'un contrat  
- Différents schémas de montage :  
- contrat de transfert de technologie  
- contrat de réalisation d'un ensemble industriel, contrat de construction  
- contrat de service et de concession

### Mercredi 26 octobre

■ 09h30 **Charles ALLUAUME** Avocat

#### Les stipulations clés du contrat

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

■ 14h00 **Philippe DEWAST**

#### Financement de projet

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

### Jeudi 27 octobre

■ 09h30 **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 28 octobre

■ 09h30 **Sandra MAILLARD** COFACE

#### La COFACE

- Rôle et position en liaison avec les autres agences de crédit-export et les organisations internationales

■ 11h00 **Bruno de CAZALET**

#### Arbitrage des contentieux, règlement des litiges

■ 14h00 **Philippe DEWAST**

#### Etude de cas

■ 16h00 **J-Olivier LAVAL et Virginie PAC**

Clôture du séminaire

Les journées débutent à 9h30 et se terminent à 17h00  
Le séminaire a lieu à la Maison des Ponts, 15 rue de la Fontaine au Roi 75011 Paris