



**DIPLOME BAC+5 EN DROIT DES AFFAIRES
INTERNATIONALES
MENTION EXPORTATIONS
Depuis 2008**

Le développement exponentiel des affaires sur la scène internationale et la multiplication des flux commerciaux et des services est de plus en plus vif. Ce contexte de globalisation nécessite une adaptation des futurs acteurs, conseils et décideurs au domaine du droit des affaires internationales, en particulier dans celui des exportations.

Dierctrice de la formation : Mme Marie-Christine CAUCHY-PSAUME, Doyen FACO Paris
mc.cauchypsaume@facoparis.org

Responsable administratif et pédagogique : Mme Elise DERRIEN
e.derrien@facoparis.org
01.53.10.24.75

Cette formation a un double Objectif :

- Apprendre à négocier des contrats d'exportation et faire acquérir aux étudiants les connaissances et aptitudes pour appréhender des dossiers complexes en droit du commerce international, ainsi qu'une bonne maîtrise de l'anglais juridique.
- Pratiquer le contentieux issu des contrats du commerce international.

Le projet pédagogique prévoit :

- De se familiariser avec la connaissance d'autres systèmes de droit des affaires.
- Une place pour des intervenants professionnels permettant aux étudiants d'avoir une vision pratique du droit des affaires internationales.
- Un stage obligatoire de longue durée (entre 3 et 6 mois) à effectuer en France ou à l'étranger à l'issue de la formation.
- Une partie des cours dispensée en anglais.

L'organisation du programme vise à associer des enseignements théoriques en droit international privé, droit du commerce international, droit des transports, arbitrage, droit européen des exportations à des enseignements plus spécialisés et professionnels afin de permettre aux étudiants d'acquérir les connaissances et aptitudes nécessaires pour appréhender des dossiers complexes en droit du commerce international. La formation est à la fois axée sur les contrats internationaux (interprétation, rédaction, loi applicable) et sur la gestion des problématiques de globalisation des acteurs économiques et des contrats d'affaires.

Objectifs : La formation vise à associer des enseignements théoriques en droit international privé, droit du commerce international, droit des transports, arbitrage, droit européen des exportations à des enseignements plus spécialisés et professionnels afin de permettre aux étudiants d'acquérir les connaissances et aptitudes nécessaires pour appréhender des dossiers complexes en droit du commerce international. La formation est à la fois axée sur les contrats internationaux (interprétation, rédaction, loi applicable) et sur la gestion des problématiques de globalisation des acteurs économiques et des contrats d'affaires. A l'issue de la formation, les étudiants peuvent intégrer divers postes clés en lien avec le contentieux des contrats internationaux (juristes conseils, juristes entreprise, avocats, arbitrage, chambre de commerce, assurances...).

En termes de compétences :

- Capacité à être confronté aux difficultés liées à tout contexte géopolitique, géo économique d'une négociation contractuelle
- Maitriser les problématiques de qualification, capacité juridique, interprétation et rédaction des clauses courantes des contrats du commerce international
- Capacité à appréhender des questions de dossiers complexes issus de la pratique du commerce international et du transport terrestre et maritime
- Maitriser les modes alternatifs de règlement des litiges
- Maitriser l'anglais juridique
- S'adapter au contexte professionnel du stage effectué. En saisir les enjeux et opportunités et les restituer par écrit dans un rapport présenté devant un jury

CORPS PROFESSORAL

Marie-Christine Cauchy-Psaume - Doyen de la FACO - Docteur en droit de l'université Paris XI – Professeur en droit international privé (Nationalité, condition des étrangers, conflits de lois et conflits de juridictions) et droit des sociétés

Vanessa Barbé - Maître de conférences en droit public à l'université d'Orléans et à l'IEP PARIS, Membre du comité de rédaction de la revue *CONSTITUTIONS* (l'auteur référent sur le Royaume-Uni) - Chargée de mission au service juridique du Conseil Constitutionnel. Publications 2014 : *L'essentiel du droit des libertés fondamentales*, GUALINO 2014, *Introduction au système fiscal français*, GUALINO 2014.

Laurent Barone - Docteur en droit public – Avocat.

Pierre Berthelot – Docteur en géopolitique - Conseiller scientifique du CIRID (Centre international de la recherche en intelligence du développement/CNRS-ENS Lyon), de la FMES (Fondation méditerranéenne d'études stratégiques), membre de l'Académie de l'eau, expert auprès de l'UNESCO, membre actif de l'Association des internationalistes depuis 2010, analyste stratégique auprès d'institutions ou d'organes spécialisés, consultant auprès d'Etats ou de collectivités locales et territoriales sur les problématiques de l'eau et de l'environnement.

Isabelle Delforge Docteur en droit international – Professeur FACO PARIS et Doyen (1996-2001) - *Droit du commerce international, droit comparé*.

Patrick Dombrowsky Docteur en Sciences politiques - Directeur du Centre Européen de Recherches sur l'Asie médiane - Chargé d'enseignements en géopolitique en Mastères de l'Université Paris Sud (Sceaux) - Auteur de *Géopolitique du nouvel Afghanistan aux éditions Ellipses* – 2005 – *Géopolitique et relations internationales*.

Pierre-Emmanuel Dupont - Expert-consultant en droit international public chez Uguen Vidalenc & Associés.

Martine Jackson – Docteur en Littérature anglaise.

Patricia Kipiani - Docteur en droit, avocat au barreau de Bruxelles, chargée d'enseignement à Sciences Po Rennes, Mme KIPIANI. *Les engagements en matière de pratiques anticoncurrentielles* - Analyse des droits français, européen et américain, Ouvrage publié avec le soutien du Centre Jean Bodin (Université d'Angers) et du Cabinet Van Bael & Bellis, 07/2014.

Daniel Mathonnet - Avocat à la Cour d'appel de Versailles – Docteur en droit - Droit des affaires, droit des transports, droit des assurances – Professeur à la FACO en droit des contrats spéciaux et droit des sûretés. Chevalier dans l'Ordre des Palmes Académiques. *Droit des transports terrestres et maritimes*.

Agathe Ravon Dumas – TD *Droit européen et DIP des contrats*
Diplômée de la FACO 2016.

Patrice Vidal – IEP Lyon – DESS Relations internationales et stratégiques Paris 13 — Master 1 Sciences politiques Lyon III – *Les grandes questions internationales aux concours*, Studyrama, 2016.

Gabriela Szigeti - Docteur en Littérature et civilisation anglaise – Préparation au TOEIC

Droit des affaires internationales Exportations	Volume horaire CM	Volume horaire TD	Ects coeff.	Evaluation		Nature épreuve Oral Ecrit	Intervenant
SEMESTRE 9	125	61	30	CC	EX		
Cours magistraux S9	60		10 (6)				
Droit international privé des contrats	20	10	5 (3)		50% 50%	E	MC CAUCHY- PSAUME A.RAVON- DUMAS
Techniques du commerce international	30		5 (3)	50%	50%	E	I.DELFORGE
Séminaires et modules professionnels S9	75	18	15 (6)				
Arbitrage international	15		3 (1)		100%	O	PE. DUPONT
Géopolitique et relations internationales	18		3 (1)	50%	50%	E	P. DOMBROWSKY
Pratiques anti-concurrentielles	12		2 (1)		100%	O	P. KIPIANI
Economie internationale spécialisée	10		2 (1)		100%	O	P. VIDAL
Simulation de négociation internationale		18	2 (1)	50%	50%	O	P. BERTHELOT
Libertés fondamentales	20		3 (1)		100%	O	V. BARBE
Unité de compétences transversales S9		33	5 (2)				
Anglais Barreau/Préparation TOEIC		18	3 (1)	50%	50%	E	PROF. DE LANGUES
Anglais juridique spécialisé		18	2 (1)	50%	50%	E	M. JACKSON
SEMESTRE 10	135	52	30	CC	EX		
Unité d'enseignement fondamentale S10	50		10 (6)				
Techniques du commerce international	30		5 (3)	50%	50%	E	I.DELFORGE
Droit européen des exportations	20	10	5 (3)	50%	50%	E	MC.CAUCHY- PSAUME A.RAVON- DUMAS
Séminaires et modules professionnels S10	95	12	10 (6)				
Arbitrage international	15		1 (1)		100%	O	PE. DUPONT
Géo économie	18		2 (1)	50%	50%	E	P. DOMBROWSKY
Concepts contrats common law	18		2 (1)	50%	50%	E	A.RAVON DUMAS
Finances publiques et Union européenne	24		2 (1)		100%	E/O	L. BARONE
Simulation de négociation internationale		12	1 (1)	50%	50%	O	P. BERTHELOT
Droit des transports terrestres et maritimes	20		2 (1)		100%	O	D. MATHONNET
Unité de compétences transversales S10		30	10 (5)				
Anglais Barreau /TOEIC		15	2 (1)	50%	50%	E	PROF. DE LANGUES
Anglais juridique spécialisé		18	2 (1)	50%	50%	E	M. JACKSON
Stage/rapport/soutenance			6 (3)	50%	50%	E+O	K. KMOMK ET JURY
VOLUME ANNUEL/ETUDIANT	280	113	60				
		393					

DROIT INTERNATIONAL PRIVE DES CONTRATS

Semestre 1

Mme Marie-Christine CAUCHY-PSAUME

INTRODUCTION

- Objet du DIP
- Sources des règles de conflit
- Analyse structurelle de la règle de conflit
- Principes jurisprudentiels : qualification *lege fori* et *lege causae*, conflit mobile, renvoi
- Caractère obligatoire de la règle de conflit - Disponibilité et indisponibilité des droits
- Ordre public international
- Convention de Rome 1980 et règlement Rome 1

PARTIE 1 - Le contrat soumis à la loi choisie par les parties

Sous partie 1 - Le choix de la loi

Section 1 - Le contrat en général

- 1/ Principe d'autonomie de la volonté
- 2/ La convention de Rome et le règlement Rome 1
 - 2.1/ L'interprétation du contrat
 - 2.2/ L'exécution des obligations
 - 2.3/ Les conséquences de l'inexécution
 - 2.4/ L'extinction des obligations
 - 2.5/ Les conséquences de la nullité du contrat : la loi de la condition

violée

Section 2 - Le contrat de consommation

- 1/ L'encadrement du choix de la loi
- 2/ Protection du consommateur

Section 3 - Le contrat de travail

- 1/ Choix encadré et protection du salarié
- 2/ L'incidence de dispositions impératives

Section 4 - Le contrat d'assurance

- 1/ Couvrant les grands risques
- 2/ Les autres risques

Sous partie 2 - L'étendue de la liberté contractuelle

Section 1 - Les lois de police

- 1/ Notion de lois de police
- 2/ Application immédiate
- 3/ Lois de police du for et lois de police étrangères

Section 2 - L'ordre public international

- 1/ L'ordre public interne et l'ordre public international

- 2/ L'ordre public international et la conception française de l'ordre public international
- 3/ L'éviction de dispositions étrangères contraires à l'ordre public international

PARTIE 2 - Le défaut de loi choisie par les parties

Section 1 - Le contrat en général

- 1/ Contrats soumis à la convention de Rome 1980
 - 1.1/ La prestation caractéristique
 - 1.2/ Les liens les plus étroits
- 2/ Contrats soumis au règlement Rome 1
 - 2.1/ Enoncé de règles de conflit
 - 2.2/ La prestation caractéristique par défaut

Section 2 - Le contrat de consommation

- 1/ Les critères de détermination de la loi par le juge
- 2/ Le respect des lois de police

Section 3 - Le contrat de travail

- 1/ Critères de détermination de la loi par le juge
- 2/ Liens les plus étroits

Section 4 - Le contrat de transport

- 1/ Critères de détermination de la loi par le juge
- 2/ Prééminence du lieu de livraison

Section 5 - Le contrat d'assurance

- 1/ Couvrant les grands risques
- 2/ Les autres risques

PARTIE 3 - La compétence juridictionnelle

Section 1 - La clause d'electio fori

Section 2 - L'absence de clause d'electio juris

- 1/ Conventions de Bruxelles en matière civile et commerciale
- 2/ En droit français, le NCPC
- 3/ Le jeu de l'article 14 du code civil

BIBLIOGRAPHIE

Bernard AUDIT, *Droit international privé*, Economica, 2019.
Sandrine CLAVEL, *Droit international privé*, Dalloz, 2019.
Gwendoline LARDEUX, *Droit international privé des obligations contractuelles*, Larcier-Paradigme, 2016.

DROIT EUROPEEN DES EXPORTATIONS
--

Semestre 2

Mme Marie-Christine CAUCHY-PSAUME

Introduction

- La construction européenne
- Les principes fondamentaux au sein de l'UE
- L'applicabilité immédiate
- La primauté du droit de l'UE sur les droits des pays membres
- L'effet direct
- Le principe de liberté des échanges au sein de l'UE

Chapitre 1 – Les TEE

I – Principe d'interdiction des taxes douanières et taxes d'effet équivalent

II – La qualification d'une TEE

1/ Evolution jurisprudentielle

2/ Distinctions

- a/ La notion de service rendu
- b/ Les taxes fiscales
- c/ Les taxes sanitaires

III – Les sanctions en matière de TEE

Chapitre 2 – Les MEERQ

I – La notion de MEERQ

1/ Evolution jurisprudentielle

2/ La distinction avec les modalités de vente

II - L'interdiction absolue de MEERQ discriminatoire

1/ La lecture de l'article 36 TUE

2/ La confirmation en jurisprudence

III- La justification des MEERQ

1/ Une mesure non discriminatoire

2/ Le jeu de l'article 36 TFUE

3/ La théorie des exigences impératives

4/ Le jeu des articles 114§4 et §5 TUE

Chapitre 3 – Les services

I – La notion de prestation de services

II – Les discriminations interdites

III – Les atteintes justifiées

IV- Les directives européennes

Chapitre 4 – Les capitaux

I – Paiements courants et mouvements de capitaux

II – Interdiction de mesures discriminatoires et indistinctement applicables

- III - Les justifications admises
1/ En matière fiscale (article 65-a TUE)
2/ Les mesures indispensables (article 65-b TUE)
3/ Les raisons impérieuses d'intérêt général

LIBERTES FONDAMENTALES ET CEDH

Semestre 1

Mme Vanessa BARBE

Séance 1 - Sources des libertés fondamentales

- A / Sources historiques
B / Sources formelles

Séance 2 - Les modes de protection des libertés fondamentales

- A / La protection nationale
B / La protection internationale

I / Les libertés du corps humain

Séance 3 - Droit à la vie et dignité humaine

- A / Le droit à la vie
B / La dignité humaine

Séance 4 - La liberté individuelle

- A / La sûreté
B / La liberté d'aller et venir

Séance 5 - Le droit au respect de la vie privée

- A / La vie privée personnelle
B / La vie privée sociale

II / Les libertés de l'esprit

Séance 6 - Les libertés d'opinion et de conscience

- A / Le présumé : le droit à l'instruction et à la culture
B / Les choix de l'individu
C / La liberté des cultes

Séance 7- Les libertés d'expression et de communication

- A / La liberté d'expression
B / La liberté de communication (presse, cinéma etc.)

III / Égalité et solidarité

Séance 8 - Égalité et non-discrimination

A / Égalité

B / Non-discrimination/discrimination positive

Séance 9 - Les droits-solidarité

A / Droit à la santé

B / Droit à un environnement sain

Bibliographie indicative

Droit des libertés fondamentales (L. Favoreu) précis Dalloz

Libertés publiques et droits de l'homme (G. Lebreton) Armand Colin

Libertés publiques et droits fondamentaux (D. Turpin) Seuil

Droits de l'homme et libertés fondamentales (J. Robert et J. Duffar) LGDJ

Droits de l'homme et libertés publiques (J. Morange) PUF

Mémentos / Manuels synthétiques

L'essentiel du droit des libertés fondamentales (V. Barbé) Gualino

Libertés publiques (Wachsmann) Dalloz

Droits de l'homme et libertés fondamentales (H. Oberdorff) LGDJ

Libertés publiques (Claude Leclercq) Litec

Libertés publiques et droits de l'homme (Arlette Heymann-Doat, Gwenaële Calvès) LGDJ

Approfondissement : Droit international et européen des droits de l'homme (Sudre) PUF

Exercices

Exos droit des libertés fondamentales (V. Barbé, F.-X. Millet) Gualino

DROIT ECONOMIQUE EUROPEEN

Semestre 2

M. Laurent BARONE

10 séminaires de 3 heures

- 1) Le principe de libre circulation et de libre concurrence
- 2) Le principe de libre concurrence et les personnes publiques
- 3) L'Abus de position dominante
- 4) Les Ententes
- 5) Le régime des aides
- 6) Les aides communautaires
- 7) La TVA intracommunautaire
- 8) La fiscalité des personnes physiques dans l'union européenne
- 9) Les paradis fiscaux dans l'Union européenne
- 10) Le droit social européen
- 11) Le salarié détaché

NEGOCIATION CONTRACTUELLE

Semestres 1 et 2

M. Pierre BERTHELOT

Objectifs du cours :

Faire connaître aux étudiants les grands principes et les principales étapes de la négociation internationale (notamment d'un point de vue commercial), avec de nombreux exemples concrets et une réelle dimension pratique.

I-INTRODUCTION

- 1) Pourquoi étudier les techniques et stratégies de négociation ?
- 2) Définitions du concept de négociation (spécificité de la négociation internationale, différences avec le processus de vente)
- 3) Distinguer l'avant de l'après
- 4) Du nécessaire questionnement avant de négocier

II- LA PHASE DE PRE-NEGOCIATION

- 1) Anticiper des multiples dimensions relatives aux personnes, aux problèmes et aux processus
 - Qui : relations interpersonnelles, relations de mandat, relations entre parties prenantes
 - Quoi : motivations, solutions négociables à la table, les justifications, les solutions hors table
 - Comment : planification, communication, l'organisation logistique
- 2) La dimension précontractuelle, enjeu de la phase de pré-négociation
 - L'importance de la préparation et de la planification de la négociation
 - Les principes juridiques : droit français, droit anglo-saxon et droit allemande
 - La variété documentaire : lettres d'intention, offres, textes pré-contractuels divers
 - Les projets de contrat : rédaction du premier projet, utilisations de modèles et formulaires, rédactions successives, inflation rédactionnelle, projet définitif

III- LA CONSTRUCTION DU PROCESSUS DE NEGOCIATION

- 1) Principes structurants : préparation avant l'action, le primat de la relation, coalition avant relation, écoute avant la parole, processus avant le fond
- 2) Création et répartition de valeur : principales techniques d'appropriation (12 points)
- 3) Séquence type de négociation (7 étapes)

IV-LA DIMENSION CULTURELLE DES NEGOCIATIONS INTERNATIONALES

- 1) La définition de la culture et son importance dans le processus de négociation internationale
- 2) La visibilité d'une culture et les sous-cultures

- 3) Les dimensions élémentaires des visions du monde et les clés culturelles (rôle des stéréotypes)

V-LA NEGOCIATION AVEC LES ANGLO-SAXONS

- 1) La négociation avec les Américains (développement principal) : principes généraux, rapport au temps, à l'argent, aux affaires, à la hiérarchie, leur vision du monde
- 2) La négociation avec les Britanniques

VI- LA NEGOCIATION AVEC LES ASIATIQUES

- 1) La négociation avec les Chinois
- 2) La négociation avec les autres cultures asiatiques (Japon, Inde)

VII- LES NEGOCIATIONS AVEC LES EUROPEENS CONTINENTAUX

- 1) Les négociations avec les Français
- 2) Les négociations avec les Allemands

VIII- SYNTHESE, CAS PRATIQUES

Bibliographie indicative :

Lionel BOBOT, *Le négociateur stratège*, Paris, Choiseul Editions, 2008.
Charles COGAN, *Diplomatie à la française*, Paris, Jacob-Duvernet, 2003
Aurélien COLSON et Alain LEMPEREUR, *Méthode de négociation*, Paris, Dunod, 2010.
Christophe DUPOND, *La négociation. Conduite, théorie, applications*, Paris, Dalloz, 1994.
Alain PLANTEY, *La négociation internationale au XXIème siècle*, Paris, Ed. CNRS, 2002.

Modalités d'évaluation :

Examen final
Participation orale

TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Semestre 1

Mme Isabelle DELFORGE

Le but de cet enseignement est d'appréhender les techniques de rédaction et d'exécution des contrats. Il faut en effet saisir les erreurs de forme et de fond à ne pas commettre : pour ne pas se voir imposer des règles ou des concepts non usuels en France

L'opération d'exportation nécessite souvent de gérer un conflit loin de France...

L'étudiant de M2 doit commencer à savoir Conclure et formaliser un contrat en contexte interculturel.

Il va posséder **Les réflexes juridiques** sur L'environnement juridique international et l'état de la réglementation : »de La phase précontractuelle à la Négociation des clauses essentielles des contrats de vente « mais aussi des contrats industriels. Il sera averti des risques liés aux compétences techniques de son partenaire et des principaux risques lors de l'exécution du contrat. Enfin il devra maîtriser les litiges éventuels et leurs modes de résolution à l'international.

Ce cours fera l'objet de conseils et recommandations juridiques.

Acheter à l'international : quel cadre juridique ?

- Les grands systèmes de droit dans le monde, les solutions du droit international privé :
- L'union Européenne
- l'OMC
- Choisir la loi à appliquer pour les contrats internationaux
- Pourquoi choisir une loi étrangère ?
- Quel tribunal désigner ?

Maîtriser les règles en matière de contrat : de la formation, à l'exécution et aux sanctions

- o architecture du contrat international, conventions internationales et règles du commerce international
- o typologie des contrats complexe
L'arbitrage : comment le prévoir et le mettre en œuvre
- o

Introduction

- Les grands systèmes de droit dans le monde, les solutions du droit international privé :
- L'union Européenne
- l'OMC
- Choisir la loi à appliquer aux contrats internationaux
- Pourquoi choisir une loi étrangère ?
- Quel tribunal désigner ?

I - L'architecture d'un contrat international

- 1/Liberté contractuelle internationale et ordre public national / international
- 2/Quelle utilisation des conventions internationales ?
- 3/Quelle place pour les usages du commerce international ?
- 4/Comment choisir la loi applicable ? Comment en évaluer les incidences ?
- 5/Opérations complexes : quelle cohérence pour les contrats portant sur le même objet?

II - Choix du contrat en fonction des objectifs d'achats

- 1/ Bon de commande simple, contrat de fourniture, contrat de prestation de service, contrat de main d'oeuvre, contrat de sous-traitance
- 2/ Aborder le conflit CGA / CGV : comment les concilier à l'international ?

III - Tirer le meilleur parti des négociations

- 1/ Lettres d'intention / Rupture des pourparlers
- 2/ L'importance des accords préliminaires
- 3/ Quelles obligations respectives pour les cocontractants ?
- 4/ Comment protéger les informations confidentielles ?
- 5/ Quelles responsabilités en cas de rupture des pourparlers ?

IV - Identifier les clauses importantes

- 1/ Propriété intellectuelle et industrielle
- 2/ Transfert de propriété et responsabilité
- 3/ Délais de livraison ou d'exécution
- 4/ Garanties, vice apparent et vice caché, indemnités
- 5/ Risques éthiques, clause de développement durable
- 6/ Termes de paiement et événements associés, garanties bancaires
- 7/ Les différentes clauses de paiement et de garantie de paiement
- 8/ Les clauses de responsabilité : jusqu'où peut-on aller pour limiter sa responsabilité ?
- 9/ Les clauses liées à l'imprévision
- 10/ La pratique des clauses de hardship
- 11/ La gestion du risque de change

V - Les incoterms

- 1/ Choisir l'Incoterm en fonction de vos objectifs
- 2/ Négocier le choix de l'Incoterm

VI - Identifier les clauses de prévention et de règlement des litiges

- 1/ Conciliation/médiation/arbitrage
- 2/ Principes généraux de l'arbitrage
- 3/ La clause compromissoire

VII - Le risque de conflit de juridictions

- 1/ Le choix du juge compétent
- 2/ Le dispositif national de règlement du conflit de juridictions
- 3/ Les conventions européennes

VIII - Identifier les risques spécifiques des contrats internationaux et savoir gérer les risques

- 1/ Les risques financiers : risques de non-paiement, dépôt de bilan
- 2/ Les clauses de pénalités et de dommages et intérêts
- 3/ Les risques d'imprévision, d'instabilité juridique, les risques politiques...
- 4/ Les risques contractuels : se voir imposer des règles, avoir à gérer un conflit loin du territoire national...
- 5/ Les risques fiscaux : variation des règles fiscales
- 6/ A quel moment le transfert de risque joue-t-il ?

- 7/ Risque de non-paiement et de défaillance du partenaire : clauses et modalités de garantie de paiement
- 8/ Maîtrise des coûts et clause de gestion du risque de change
- 9/ Les clauses d'imprécision
- 10/ Instabilité des lois, variation des règles fiscales
- 11/ Anticipation de la mauvaise exécution ou de l'inexécution, les clauses de pénalités et de dommages et intérêts
- 12/ Contenu des clauses d'exonération de responsabilités

IX - Comment sortir d'un contrat de commerce international ?

- 1/ Clause de résiliation : quelles indemnités de rupture prévoir ?
- 2/ Quid des clauses de retrait dans les joint ventures ?
- 3/ Clauses de sortie et clauses d'exclusion
- 4/ Clause d'impasse : comment la rédiger ?

ASSURANCES ET GARANTIES DES CONTRATS INTERNATIONAUX
--

Semestre 2

Mme Isabelle DELFORGE

Introduction : La notion de risque international

Section 1 - la couverture des risques par la COFACE

Chapitre 1 - Le rôle de la COFACE

- 1 - L'assurance -crédit
- 2 - Les autres garanties

Chapitre 2 - L'analyse des garanties de la COFACE

- 1 - L'assurance -crédit
- 2 - Les garanties de change et d'investissement

Section 2 - Les transferts des risques sur les organismes financiers

Chapitre 1 - Le crédit documentaire

- Les notions générales
- Les rôles de paiement et de garanties

Chapitre 2 - les garanties bancaires internationales

- Origines et classification
- Nature et régime juridique

GÉOPOLITIQUE ET RELATIONS INTERNATIONALES

Semestre 1

M. Patrick DOMBROWSKY

Chapitre 1 - L'équilibre géopolitique contemporain et les grandes puissances d'aujourd'hui

Chapitre 2 - Quel "nouveau" monde arabe après les événements de 2011 ?

Chapitre 3 - L'Afghanistan et ses conséquences régionales

Chapitre 4 - Contrastes et incertitudes en Asie méridionale

Chapitre 5 - Tensions extrême-orientales et autour du Pacifique

Chapitre 6 - Crises et conflits en Afrique

Chapitre 7 - La prolifération nucléaire : jusqu'où ?

GEOECONOMIE

Semestre 2

M. Patrick DOMBROWSKY

Chapitre 1 - De la géopolitique à la géoéconomie : le nouveau paysage mondial

Chapitre 2 - La mondialisation : chance ou fatalité ?

Chapitre 3 - Quelles voies pour vaincre le sous-développement ?

Chapitre 4 - Géoéconomie des hydrocarbures

Chapitre 5 - Géoéconomie de l'eau

Chapitre 6 - Géoéconomie des ressources (agricoles, minières, rares)

Chapitre 7 - Géoéconomie environnementale : enjeux et débats

ARBITRAGE INTERNATIONAL

Semestres 1 et 2

Pierre Emmanuel DUPONT

- Le cours vise à donner aux étudiants des connaissances générales suffisantes sur le droit et la pratique de l'arbitrage international (arbitrage commercial principalement, mais également arbitrage fondé sur les traités relatifs aux investissements). Il a pour objectif spécifique de permettre aux juristes qui seraient amenés à négocier (ou à mettre en oeuvre) une clause d'arbitrage dans un contrat international, de comprendre l'ensemble des enjeux entourant la rédaction d'une telle clause, et les facteurs juridiques appelés à régir sa mise en oeuvre.
- L'évaluation des étudiants se fait par le biais d'un oral d'une quinzaine de minutes, durant lequel l'étudiant est invité à développer sa compréhension d'une sentence arbitrale rendue dans une affaire concrète, dont le texte lui a été communiqué plusieurs jours à l'avance.

1. Introduction

- 1.1. Origine et développement de l'arbitrage international
- 1.2. Les sources du droit de l'arbitrage international
- 1.3. Caractéristiques de l'arbitrage international

2. La convention d'arbitrage

- 2.1. Formation de la convention d'arbitrage
- 2.2. Effets de la convention d'arbitrage
- 2.3. Transmission et expiration de la convention d'arbitrage

3. Le tribunal arbitral

- 3.1. Constitution du tribunal arbitral
- 3.2. Organisation du tribunal arbitral
- 3.3. Statut des arbitres

4. Le droit applicable

5. La procédure arbitrale
 - 5.1. Déroulement de la procédure arbitrale
 - 5.2. La sentence arbitrale
6. Le rôle des juridictions étatiques dans l'arbitrage
7. L'arbitrage d'investissement (arbitrage entre investisseurs et états fondé sur les traités relatifs aux investissements)
 - 7.1. La convention CIRDI
 - 7.2. Les traités bilatéraux relatifs aux investissements (TBI) et autres conventions relatives à la protection des investissements étrangers
 - 7.3. Aperçu des principales questions procédurales et substantielles en matière d'arbitrage investissement

BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE

Ouvrages de base

- J.-M. Jacquet, P. Delebecque, S. Corneloup, *Droit du commerce international* (Dalloz, 2010).
- J. Ortscheidt et C. Seraglini, *Droit de l'arbitrage interne et international* (Domat Montchrestien, 2013).
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Course on Dispute Settlement*, plusieurs modules sur l'arbitrage commercial (International Commercial Arbitration) et l'arbitrage d'investissement (International Centre for Settlement of Investment Disputes), disponibles à <http://r0.unctad.org/disputesettlement/course.htm>.

Pour aller plus loin

- M. Redfern, M. Hunter *et al.*, *Redfern and Hunter on International Arbitration* (Oxford University Press, 2009).
- E. Gaillard et J. Savage (éds.), *Fouchard, Gaillard, Goldman On International Commercial Arbitration* (Kluwer Law, 1999).
- F.B. Weigand (éd.), *Practitioner's Handbook on International Commercial Arbitration* (2^e éd., Oxford University Press, 2009)

- C. McLachlan, L. Shore, M. Weiniger, *International Investment Arbitration: Substantive Principles* (Oxford University Press, 2008)
- P.E. Dupont, « The Arbitration of Disputes Related to Foreign Investments Affected by Unilateral Sanctions », dans A. Z. Marossi et M. Bassett (éd.), *Economic Sanctions under International Law* (La Haye, T.M.C. Asser Press, 2015).
- P.E. Dupont, « The Notion of ICSID Investment: ongoing 'confusion' or 'emerging synthesis' ? », dans *Journal of World Investment & Trade*, avril 2011.

PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Semestre 1

Patricia KIPIANI

INTRODUCTION

Notion de concurrence : sources et évolutions

Définitions

Notion d'activité économique, notion d'entreprise (opérateur privé/public)

PARTIE I : LA PROTECTION DE LA CONCURRENCE PAR L'INTERDICTION DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Chapitre I : LES ENTENTES EN DROIT FRANCAIS ET EN DROIT EUROPEEN

Section I : L'interdiction des ententes entre opérateurs économiques en droit interne (*article L. 420-1 du code de commerce*)

§1 Le principe : l'interdiction des ententes

A : Les éléments constitutifs des ententes

1) Une concertation entre des opérateurs économiques

a) un accord de volonté

b) la forme des ententes

c) une concertation sur un marché pertinent

2) Une incidence actuelle ou potentielle sur la concurrence

B : Les sanctions encourues

1) : La compétence de l'autorité de la concurrence (*l'ADLC*)

2) : Les différents types de sanctions

§2 : L'exception : la justification de certaines ententes (*L420-4 du code de commerce*)

A : L'exception législative ou réglementaire

B: Les exceptions liées à la notion de progrès économique

1) Le progrès économique

2) Les différents types d'exemptions

Section II: L'interdiction des ententes entre opérateurs économiques en droit européen : article 101 du TFUE (*ex article 81 du Traité UE*)

§1 : Le principe : l'interdiction des ententes

§2 : L'exception : la justification de certaines ententes

A) Les exemptions individuelles

B) Les exemptions par catégorie : les règlements d'exemptions

§3 : La sanction des ententes

Chapitre II : LES ABUS DE DOMINATION EN DROIT INTERNE ET EN DROIT EUROPEEN

Section I : L'abus de domination absolu : l'abus de position dominante en droit interne et en droit européen

§1 : La prohibition des abus de position dominante en droit interne : (*L. 420-2 alinéa 1 du code de commerce*)

A) La position dominante

1) Définition de la position dominante

2) Preuve de la position dominante

B) L'exploitation abusive

§2 : La prohibition des abus de position dominante en droit européen : (*article 102 du TFUE*) A) La notion de position dominante

B) L'exploitation abusive

Section II : L'abus de domination relatif : l'abus de dépendance économique (L. 420-2 alinéa 2 du code de commerce)

§1 : La notion de dépendance économique

§2 : La nécessité d'une exploitation abusive

A) la notion d'exploitation abusive.

B) La condition d'entrave à la concurrence.

Chapitre III. LES PRATIQUES DE PRIX ABUSIVEMENT BAS (article L.420-5 du code de commerce)

§1 L'objet de la prohibition des pratiques de prix abusivement bas

§2 Le contenu de la prohibition des prix abusivement bas

PARTIE II : LES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

Chapitre I. LES PRATIQUES RESTRICTIVES SANCTIONNÉES PÉNALEMENT

Section I : Les pratiques reprises par l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et à la concurrence

§1) La pratique du prix minimum imposé

§2) La revente à perte

Section II : Des pratiques « nouvelles »

§1) Le para commercialisme créé par l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986

§ 2) L'action illicite sur prix créée par la loi du 16 décembre 1992

Chapitre II. LES PRATIQUES RESTRICTIVES SANCTIONNÉES CIVILEMENT

Section I : Les différentes pratiques visées par le code de commerce

§1) L'interdiction des pratiques discriminatoires injustifiées abrogée par la loi dite LME du

4 août 2008

§2) L'interdiction des avantages indus

§3) La menace de rupture et la rupture abusives des relations commerciales établies

§4) L'atteinte à l'intégrité du réseau de distribution

Section II : Les sanctions civiles encourues

BIBLIOGRAPHIE SELECTIVE

- Ouvrages généraux

(D.) BOSCO et (C.) PRIETO, *Droit européen de la concurrence, Ententes et abus de position dominante*, coll. droit de l'Union européenne – Manuels, Bruylant, 2013

(G.) CANIVET et (F.) BRUNET (éd.), *Le nouveau droit communautaire de la concurrence*, L.G.D.J., 2008

(A.) DECOCQ, (G.) DECOCQ, *Droit de la concurrence : Droit interne et droit de l'Union européenne*, coll. Manuels, L.G.D.J 6^{ème} édition, 2014.

(M.) MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et européen*, Sirey, 6^{ème} édition, 2014.

(B.) DE CLAVIERE-BONNAMOUR, (C.) NOURISSAT, *Droit de la concurrence - Libertés de circulation, Droit de l'Union, droit interne*, coll. HyperCours, Dalloz, 4^{ème} édition, 2013.

(N.) PETIT, *Droit européen de la concurrence*, coll. Précis Domat, L.G.D.J, 2013.

(L.) ARCELIN-LECUYER, *Droit de la concurrence, Les pratiques anticoncurrentielles en droit interne et européen*, Presses Universitaires de Rennes, 2^{ème} édition, 2013.

(E.) COMBE, *Economie et politique de la concurrence*, Précis Dalloz, 2nd éd., 2013.

(C.) LUCAS DE LEYSSAC et (G.) PARLEANI, *Droit du marché*, PUF, 2002.

- Monographie, thèse

(L.) IDOT, *Droit communautaire de la concurrence, Le nouveau système communautaire de mise en œuvre des articles 81 et 82 CE*, coll. « Fondation pour l'étude du droit et des usages du commerce international », Bruxelles, Bruylant, 2004.

(P.) KIPIANI, *Les engagements en matière de pratiques anticoncurrentielles*, L.G.D.J, tome 132, 2014.

- Liste des liens Internet utiles

Legifrance : <http://www.legifrance.gouv.fr>

Autorité de la concurrence : www.autoritedelaconcurrence.fr

Direction générale de la concurrence, consommation et répression des fraudes :
www.dgccrf.bercy.gouv.fr/

Cour de cassation : <http://www.courdecassation.fr>

Conseil d'Etat : <http://www.conseil-etat.fr>

Serveur de l'Union européenne : <http://www.europa.eu.int>

DG concurrence de la commission de Bruxelles :
http://ec.europa.eu/competition/index_fr.html

Cour de justice de l'Union européenne : **<http://www.curia.europa.eu>**

DROIT DU TRANSPORT MARITIME

Semestre 2

Me Daniel MATHONNET

Introduction

- a/ Historique succinct
- b/ Droit maritime et droit de la mer
- c/ Le particularisme du droit maritime

Chapitre 1 - de quelques institutions du transport maritime

§. 1 - Les institutions internationales

- a/ Le CMI
- b/ L'OMCI, devenue aujourd'hui l'OMI
- c/ La CNUCED
- d/ Le Tribunal international du droit de la mer

§. 2 - Des institutions françaises

Chapitre 2 - la législation et la réglementation du transport maritime

§. 1 - Les principaux textes de droit interne

§. 2 - Les conventions internationales

- a/ Exemples de conventions applicables
- b/ La convention de Bruxelles
- c/ Les règles de Hambourg
- d/ le projet de la CNUDCI

§. 3 - Champ d'application et difficultés de mise en œuvre des textes

- a/ La Convention de Bruxelles originelle de 1924.
- b/ La loi française du 18 juin 1966.

Chapitre 3 - le contrat de transport de marchandises par mer

Section 1 : Caractéristiques du contrat de transport

§. 1 Définitions et nature du contrat de transport

§. 2 Les documents de transport : l'exemple du connaissement

- a/ Le rôle probatoire du connaissement
- b/ Titre conférant un droit concernant la marchandise
- c/ La transmission du connaissement
- d/ Les réserves du transporteur sur le connaissement.

Section 2 : L'exécution du contrat de transport

§. 1 - Les obligations du chargeur

§. 2 - Les obligations du transporteur

- a / Obligations quant au navire
- b/ Obligations quant au transport proprement dit
 - Chargement de la marchandise.
 - Le transbordement
 - L'avis d'arrivée
 - La livraison
- c/ Réserves a la livraison

Chapitre 4 - la responsabilité du transporteur maritime

Section 1 – les conditions de la responsabilité

- §. 1 – Les principes de responsabilité
- §. 2 – L'étendue de la présomption

Section 2 – Les cas exceptés

Section 3 – La convention de Hambourg

Section 4 – La réparation

- §. 1 – Les principes
 - a – L'évaluation du dommage
 - b - La limitation de réparation
- §. 2 – La limitation résultant du contrat de transport
- §. 3 – La responsabilité du propriétaire de navire

Chapitre 5 - L'assurance maritime

- §. 1 – Les parties au contrat et leurs obligations
- §. 2 – Les différents types de police

Chapitre 6 - Le contentieux maritime

- §. 1 - La compétence
- §. 2 – Le droit à agir
 - a/ La qualité pour agir
 - b/ L'intérêt à agir
 - c/ Questions diverses
 - La cession de droit (art. 1689 et s du code civil)
 - La question de la subrogation
- §. 3 – L'exemple de l'abordage maritime

DROIT DES TRANSPORTS TERRESTRES

Semestre 2

Me Daniel MATHONNET

Introduction

- a/ Historique
- b/ L'activité économique du transport

Chapitre 1 – La législation et la réglementation du transport routier

- § . 1- Les principaux textes
- §. 2 - Les contrats types

Chapitre 2 – De quelques institutions du transport

- §. 1 – Les institutions de l'union européenne
- §. 2 – Les institutions internationales et françaises
 - a/ Les institutions internationales
 - b/ Les institutions françaises

Chapitre 3 - Le contrat de transport

- §. 1- Définition et nature du contrat de transport
 - a/ Définitions
 - b/ La nature du contrat de transport
- §. 2 - le contrat de transport et d'autres contrats du transport = le contrat de transport et les autres contrats annexes.
 - a/ Transport et commission de transport
 - b/ Transport et location de véhicule avec chauffeur
 - c/ Transport et contrat de traction
 - d/ Transport et déménagement
 - e/ Transport et dépôt
 - f/ Contrat de transport et contrat de vente
- §. 3 - Les parties au contrat de transport
- §. 4 - Les documents de transport
 - a/ La lettre de voiture
 - b/ Les autres documents de transport

Chapitre 4 – De la prise en charge a la livraison

Section 1 – La prise en charge

- a/ Définition
- b/ Modalités et preuve de la prise en charge
- c/ Les réserves du transporteur lors de la prise en charge

Section 2 – Le déplacement de la marchandise

- §. 1 - Les délais de transport
- §. 2 - Les incidents du déplacement

Section 3 - la livraison

a/ Modalités de la livraison

b/ La preuve de la livraison

c/ Les empêchements a la livraison

d /La preuve de l'existence du dommage a la livraison

1°) Les réserves

2°) L'article I 133-3 du code de commerce

3°) L'expertise judiciaire de l'article I 133-4 du code de commerce

Chapitre 5 - La présomption de responsabilité du transporteur

Chapitre 6 - L'indemnisation des dommages

§. 1 - Des composantes de l'indemnisation

a /La preuve du préjudice

b / La détermination du préjudice

c -/Indemnité et TVA

§. 2 - L'indemnisation prévue par les contrats types et les limitations d'indemnités

a /La limitation par kg colis ou tonne

b / La notion de colis

c / La déclaration de valeur

d/ La faute lourde ou le dol du transporteur

Chapitre 7 – Aperçu du contentieux du contrat de transport en droit interne,

La question de la prescription

Chapitre 8 – Les transports internationaux routiers

§. 1- Conditions d'application

§. 2 - La lettre de voiture internationale

§. 3 - De la prise en charge à la livraison

§. 4 - La responsabilité et la réparation

§. 5 - La prescription et un aperçu du contentieux du contrat de transport terrestre

LEGAL ENGLISH – INTRODUCTION TO COMMON LAW

Semestre 1

Mme Gabriela SZIGETI

Cours en langue anglaise ayant comme objectif principal l'acquisition d'une plus grande facilité d'expression en utilisant la terminologie juridique. Le cours s'articule autour de l'enrichissement du vocabulaire anglais de spécialité juridique : il fait connaître les termes et expressions juridiques en partant

- des sources du droit anglais
- de son organisation
- son fonctionnement
- les tribunaux
- les professions du droit
- la procédure civile et pénale

et représente un complément indispensable par son approche essentielle du droit anglo-saxon, qui offre l'occasion d'utiliser une terminologie spécifique pas toujours facile à comprendre sans l'exploration des concepts juridiques.

La formation vise également à préparer les diplômés à s'exprimer dans la vie professionnelle dans une langue appropriée.

GREAT BRITAIN

01. The English Legal System – Sources of English Law

Statute Law/ Common Law/Equity/European Law/constitutional conventions

02. The Legal Profession : Lawyers

Barristers - the Inns of Court; “taking silk” – the QCs

Solicitors - conveyancing ; probate ; litigation

03. The Legal Profession : Judges

Justices ; Circuit judges ; Lord Justices

Magistrates/Recorders/Registrars/Jurors

04. The Court System - the original jurisdiction

Courts of civil jurisdiction

Magistrates' Courts ; County courts ; the High Court of Justice

(Queen's Bench Division ; Chancery Division ; Family Division)

05. The Court System

Courts of criminal jurisdiction

The Magistrates' Courts; the Crown Court

06. The Appellate jurisdiction - the High Court

- the Supreme Court of the United Kingdom

07. Proceedings, remedies and punishment

Civil proceedings

- Legal proceedings - writ of summons
 - Settlement out of court
- Court proceedings - appearance
 - default
- Litigation – claimant v. defendant
 - Witnesses – examination ; testimony
- Decision
- Damages
- Equitable remedies

08. *Criminal proceedings* – laying an information

- The Crown Prosecution Service
- Indictable and non-indictable offences
 - The accused – the charge ; e.g.: (Regina v. Smith)
- The evidence
- The jury
- The verdict
- The sentence

09. The punishment

- Fine/ Community service/ Suspended sentence/ Probation/Remission/Parole

THE UNITED STATES

10. The Judicial System under the 3rd Article

- a - the principle of separation of powers ; mechanism of “checks and balances”
- b - the Supreme Court
- c - Judicial review – Marbury v. Madison (1803); Flecher v. Peck (1810)
- d - federalism : federal and state courts

11. The Bill of Rights

- a - Civil liberties under the First Amendment
- b - Major procedural safeguards
 - “due process of law”
 - “double jeopardy “ clause
 - the Miranda rules

END OF TERM EXAMINATION

Recommended bibliography :

- *The English of Law : US Law & Politics*, A.BRUNON-ERNST et alt, Belin 2007
- *LEGAL ENGLISH 2*, Michelle FOURQUET et alt., 3e édition CUJAS
- *DICIONNAIRE JURIDIQUE FRANÇAIS-ANGLAIS ANGLAIS-FRANÇAIS*

NB Marking system : - Permanent assessment 50%, considers the knowledge of the subject studied and the use of the English language.- End of term examination 50%

LES STAGES

Dans le cadre de la formation, le stage est obligatoire pour l'obtention du diplôme.

Les stages peuvent commencer au mois d'avril 2021. La durée est comprise entre 3 et 6 mois.

Les stages peuvent également être effectués de manière alternée aux cours, soit 2 jours de cours et 3 jours de stage.

L'objectif du rapport de stage consiste dans la capacité de l'étudiant à exploiter les problématiques étudiées afin de les appliquer aux questions pratiques observées lors de son expérience professionnelle en tant que stagiaire.

Les documents suivants doivent être remis à Madame Elise DERRIEN:

- 1. L'original de la convention de stage
- 2. L'attestation de fin de stage remise par l'établissement d'accueil,
- 3. Le certificat de bonne conduite.
- 4. Un exemplaire relié du rapport de stage

I/ Présentation du rapport de stage

La longueur du rapport doit se situer entre 50 et 60 pages, hors annexes. La numérotation des pages commence page 1, avec le sommaire.

La police standard est du type Arial ou Times et la taille de la police doit être 12 avec un interligne de 1,5.

La numérotation des titres est logique et harmonisée. On doit pouvoir savoir à chaque paragraphe où on est dans la structure du texte, ce qui implique une numérotation emboîtée.

Par exemple :

1.Première partie

1.1.Premier chapitre

1.1.1.Première sous-partie

1.1.1.1.Premier paragraphe

1.1.1.2.Deuxième paragraphe

Les paragraphes doivent être en mode « justifié » et uniquement sur le recto. Toutes les pages doivent être numérotées (la numérotation débute après la page de garde), y compris les annexes.

Les notes de bas de page doivent avoir une taille de 10 pouces et un interligne de 1.

Les annexes doivent être listées sur une page intitulée « ANNEXES ».

Les illustrations ont un auteur, une source, et sont datées.

La page de garde doit être recouverte d'une feuille plastique transparente neutre. La dernière page du rapport est cartonnée.

Le rapport doit être relié et produit en trois exemplaires.

II/ Structure et contenu du rapport de stage

1° La page de garde doit comporter le nom et les coordonnées de l'étudiant, le nom de la faculté soit FACO PARIS, l'année de soutenance, la mention « rapport de stage », la formation suivie en Affaires Internationales-Exportations et enfin le nom de l'entreprise ou du cabinet dans lequel le stage a été effectué.

2° Les remerciements : ils figurent après la page de garde. On les fait précéder d'une page vierge. Ils sont en principe adressés à l'ensemble du personnel rencontré lors du stage et à une ou deux personnes en particulier, notamment si elles ont contribué à l'obtention du stage.

3° Le sommaire : il reprend les grandes sections du plan choisi (les trois parties et les sous parties), les annexes et les numéros de pages correspondants. Il tient sur une seule page.

4° L'introduction : Elle peut débiter par une explication relative aux démarches qui ont abouti à l'obtention du stage. Après avoir rappelé le cadre dans lequel s'inscrit ce stage (formation professionnelle en Affaires Internationales), il y a lieu de présenter l'entreprise ou le cabinet avec son historique, ses principales orientations et activités (sans toutefois entrer dans le détail). Il faut mentionner ensuite la mission spécifique qui a été confiée durant la période de stage. L'introduction se termine par une annonce des parties qui suivent.

5° Les développements :

Le cœur du rapport comporte en principe trois parties:

➤ Partie 1 – Présentation de l'entreprise :

- Départements d'activités dans lesquels s'est déroulé le stage
- Organigramme de l'entreprise ou du cabinet, la place du stagiaire dans cet organigramme. L'organigramme de l'entreprise a pour objectif d'identifier le schéma organisationnel de l'entreprise afin de comprendre les différents liens et relations entre les services.
- Présentation du service d'accueil du stagiaire ; présentation de données concernant : les effectifs en personnel, la répartition des effectifs, le niveau de qualification du personnel, la politique sociale et la politique de formation du personnel ; les organes de représentation des salariés au sein de l'entreprise (syndicats ; comité d'entreprise ; comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail ; délégués du personnel... etc..)
- Présentation de quelques données clés concernant la gestion comptable et financière de l'entreprise : Montants du chiffre d'affaires annuel ; résultat d'activité annuel (bénéfices ou pertes) ; répartition et évolution de ces différents chiffres ; commentaires éventuels de ces données et des éventuels documents comptables de synthèse (Bilan ; compte de Résultat..)

➤ Partie 2 - Missions menées pendant le stage

Cette partie est primordiale et constitue le cœur du rapport. Il ne s'agit pas de rendre compte de son expérience de manière exclusivement descriptive et chronologique. Cette partie doit contenir l'analyse des missions effectuées et un exposé des réflexions suscitées. La démarche est donc doublement orientée :

- **Sur les aspects théoriques** en relation avec un dossier lesquels doivent être développés, analysés et faire l'objet de recherches bibliographiques.
- **Sur les activités professionnelles** menées au cours du stage lesquelles doivent être décrites dans leur aspect technique, expliquées et détaillées. Il est indispensable de dégager les problématiques liées à l'accomplissement des missions et de les confronter aux acquis de la formation. L'articulation du développement de chaque mission peut se conformer à la progression suivante:

- Problématique (Quelle est le contenu de la tâche ? La question de droit ? Quelles interrogations pour quels enjeux ?)
- Matériels, moyens et méthodes (Par exemple, on peut décrire une méthode de travail, un logiciel, une bande de données...)
- Résultats et discussion (Les résultats sont-ils pertinents ? Quelle est leur signification et leur portée ?)

➤ Partie 3 - Le bilan du stage

Quels sont les apports du stage sur le plan personnel ? Qu'elles ont été les difficultés rencontrées au cours du stage ? Cette partie ne doit pas reprendre les questions juridiques développées dans la partie 2 mais s'orienter sur une analyse personnelle (assurance, confiance en soi, relationnel). L'autre point important à aborder durant le **bilan de stage** est le **projet professionnel**. En effet il faudra démontrer que ce stage a réellement engendré une évolution, et souligner ses bénéfices.

6° La conclusion : l'étudiant doit faire valoir les compétences opérationnelles acquises. Il doit également préciser si le stage s'inscrit dans son projet professionnel ou s'il lui a permis de s'ouvrir à d'autres aspirations. Dans cette veine, la conclusion précise la suite envisagée du parcours universitaire ou professionnel de l'étudiant.

7° Le glossaire : Il donne une courte définition des mots techniques utilisés. Chaque terme présent dans le glossaire doit être signalé lors de son emploi dans le rapport de stage par un astérisque (*).

8° La bibliographie : Elle contient les références détaillées (auteur, titre, année, édition ou revue...) de l'ensemble des lectures, rapports et des ouvrages utilisés ou cités dans le corps de texte. Les ouvrages (livres et rapports professionnels), les articles de recherche et les sites internet seront présentés séparément.

Les adresses des sites web doivent être écrites entièrement (ex : <http://www.rapportdestage-facile.com/contenu.html>) et commentées sur quelques lignes.

* Comment présenter une bibliographie

• **Un ouvrage complet :**

NOM DE L'AUTEUR, Prénom, Titre de l'ouvrage, Editeur, année d'édition.

(Collection s'il y en a une).

• **Une partie d'ouvrage :**

NOM DE L'AUTEUR, Prénom. Titre de l'ouvrage. Editeur, année d'édition.

Titre de la partie, p. x-y.

• **Un article de dictionnaire :**

Titre de l'article. Nom du dictionnaire. Vol. x, p.y.

• **Un article de périodique :**

NOM de l'auteur, Prénom. Titre de l'article. Titre du périodique, jour, mois, année, n°, p. x-y.

• **Un site internet :**

AUTEUR du site. Titre du document. Date de consultation du document. Disponible sur : adresse URL

• **Un vidéogramme :**

Auteur Prénom. *Titre*. Editeur/producteur, date de publication. Description technique. (Collection).

9° Les annexes : Les annexes doivent contenir les pièces (études, tableaux, graphiques, rapports, interviews,...) qui permettent de soutenir certaines parties des développements. Les annexes peuvent également être des travaux réalisés durant le stage (études, rapports,...).

10° La table des matières paginée : Elle reprend toutes les parties et sous parties du rapport.

Elle peut tenir sur 2 ou 3 pages.

III/ Présentation orale du rapport de stage

La soutenance dure environ 1 heure.

Elle se compose d'un exposé oral d'environ 15 minutes présenté par l'étudiant, suivi d'environ 40 minutes de questions et commentaires de la part des membres du jury devant lequel est présenté le rapport.

Lors de la soutenance, l'étudiant ne doit pas se contenter de reprendre ou de répéter le contenu de son rapport écrit. Il faut qu'il fasse un exposé synthétique et une illustration PowerPoint où la mission conduite et les résultats obtenus sont exposés de manière résumée.

L'exposé peut se décomposer de la manière suivante :

- ▶ Introduction justifiant le choix de l'entreprise,
- ▶ Présentation de l'organisme d'accueil : fiche d'identité et quelques chiffres sur l'entreprise,
- ▶ Présentation du service au sein duquel a été effectué le stage,
- ▶ Présentation de l'ensemble des activités réalisées au cours du stage, en les détaillant partiellement,
- ▶ Présentation détaillée d'un thème particulier. Elle comporte une introduction précisant le thème général, la problématique et le plan de la mission, l'ensemble des travaux réalisés au cours de cette mission en mettant en évidence les apports personnels, une discussion et une réflexion argumentée du stagiaire sur les résultats obtenus, une conclusion (bilan et enseignements à tirer de cette étude).
- ▶ L'étudiant terminera par une analyse critique de son activité et de son comportement afin d'établir un bilan personnel de son stage, notamment en termes de difficultés rencontrées, de connaissances exploitées, de savoirs faire acquis et d'orientation pour l'avenir.

IV/ Conseils utiles

A ce niveau d'études, la rigueur s'impose.

Plusieurs conseils :

- **En ce qui concerne les références** : elles figurent en note de bas de page. il faut soigneusement noter la source de tous les renseignements présentés, en donnant la référence complète pour toutes les idées développées. Il en va de même si le renseignement est tiré d'une source interne de l'employeur.
- **La relecture** : tout rapport qui compte un nombre excessif d'erreurs orthographiques ou grammaticales sera rejeté. Il faut donc faire preuve d'une grande rigueur dans ce domaine afin d'éviter l'incompréhension du lecteur.

- La confidentialité : il faut s'assurer des problèmes éventuels de confidentialité avec l'employeur avant de démarrer la rédaction du rapport. Toute entreprise étant par définition en concurrence sur un secteur d'activité précis, les informations détenues peuvent remettre en cause le développement de la structure si des fuites étaient identifiées. Il peut s'agir des secrets commerciaux, des renseignements sur le plan juridique ou des relations publiques. C'est pour cela qu'il faut renseigner l'employeur sur le contenu du rapport avant de le présenter ou de le rendre public.

- Le plagiat : Les « copier-coller » sont exclus et rendent irrecevable le rapport de stage.

Exemples de stages effectués par les étudiants

- ▶ Orange
- ▶ FNAIM
- ▶ AXA
- ▶ Bureau VERITAS
- ▶ SAGEM
- ▶ Total
- ▶ Pricewaterhousecoopers
- ▶ Groupe Bosh
- ▶ BNP Paribas
- ▶ TF1
- ▶ Bayard Presse
- ▶ Hermès
- ▶ BRED
- ▶ SANOFI
- ▶ Ernst & Young
- ▶ Société générale
- ▶ Lagardère
- ▶ PUF
- ▶ Safran
- ▶ Electronics et Défense
- ▶ AVIVA Protection juridique et fiscale
- ▶ KPMG
- ▶ cabinets d'avocats
- ▶ NSIA Banque -CI
- ▶ Direction régionale des finances publiques d'Ile de France
- ▶ Lexis Nexis SA
- ▶ Ambassade du Sénégal en France