

Stratégies juridiques et fiscales des opérations internationales

Infos pratiques

- > ECTS : 4,5
- > Nombre d'heures : 46,0
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement neuvième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral et Travaux dirigés
- > Composante : Langues et cultures étrangères
- > Code ELP : 4VgXISTP

Présentation

• Première partie : Contrats

Après un rappel du droit français et une initiation au droit anglais-américain des contrats, le cours aborde les aspects juridiques de la négociation, de la formation, et de l'exécution des contrats internationaux en général avant d'étudier certains contrats spéciaux dont la fréquence souligne l'importance pratique dans les affaires internationales (vente, transport, distribution, licence...). L'accent est mis aussi sur le choix du droit applicable et la prévention et la résolution du contentieux international.

Cet enseignement privilégie une optique de droit comparé destinée à sensibiliser les étudiants aux enjeux de la détermination du droit applicable et de la prévision d'un mode efficace de résolution des litiges dans un contexte où des conceptions juridiques radicalement différentes traduisent la diversité des cultures auxquelles les acteurs du commerce international peuvent appartenir.

• Deuxième partie :

Cette partie a pour objet de familiariser les étudiants avec divers aspects de la vie de l'entreprise

Droit de l'UE et libre circulation des marchandises

Droit de la propriété intellectuelle et stratégie de protection à l'international

Appel d'offres et garanties bancaires. Mécanismes et conseils pour répondre à un appel d'offres

L'implantation à l'étranger : définition de la stratégie et étude des différentes formes : filiale, acquisition, joint-venture.

Le statut juridique, social et fiscal des salariés détachés et expatriés.

Éléments de fiscalité des opérations internationales : présentation des grands principes et mécanismes. Relation mère/filiale. La partie fiscale implique des connaissances de fiscalité française et donne lieu à des exercices chiffrés.

Objectifs

Donner aux étudiants le bagage juridique et fiscal nécessaire leur permettant de comprendre les enjeux, chercher l'information, poser les bonnes questions et jouer un rôle d'interface entre l'entreprise (et ses commerciaux) et les juristes de l'entreprise ou les avocats chargés de la rédaction des contrats ou d'un éventuel contentieux. L'objectif est de permettre aux étudiants de savoir réagir quand il y a signal d'alarme.

Évaluation

- Examen
- Dossier d'analyse critique d'un contrat

Compétences visées

- Les éléments d'une stratégie juridique : connaissance de l'environnement juridique communautaire et international (conventionnel en particulier), protection de la propriété industrielle en France et à l'étranger.
- Négocier et rédiger un contrat international : analyse des clauses principales (force majeure, règlement des litiges), typologie et présentation des principaux contrats : vente, distribution, agence, franchise,

licence, clé en main. Le travail se fait sur contrats
« authentiques », et inclut l'évaluation de contrats.

- Appel d'offres et garanties bancaires. Mécanismes et conseils pour répondre à un appel d'offres
- L'implantation à l'étranger : définition de la stratégie et étude des différentes formes : filiale, acquisition, joint-venture.
- Le statut juridique, social et fiscal des salariés détachés et expatriés

Bibliographie

Mathias Audit, Sylvain Bollee, Pierre Calle, *Droit du commerce international et des investissements étrangers*, LGDJ, 3e édition, 2019

Catherine Kessedjian, Valerie Pironon, *Droit du commerce international*, Puf, 2^{ème} éd. 2020

Jean-Baptiste Racine, *Droit du commerce international*, Dalloz, 3^{ème} éd. 2018

Hugues Kenfack, *Droit du commerce international*, Dalloz, 7^{ème} éd. 2019,

Contact(s)

> Vincent Chantebout

Responsable pédagogique
vchantebout@parisnanterre.fr