MODULE : LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION 1

Semestre : 1

Intitulé de l'UE : UEF 1(O/P)

Intitulé de la matière : Fondamentaux de la négociation 1

Crédits : 4

Coefficients : 3

Mode d'enseignement : en présentiel

OBJECTIFS DE L'ENSEIGNEMENT

Au terme du module, l'étudiant doit avoir acquis les compétences clés que tout négociateur professionnel doit posséder pour analyser une situation de négociation classique, préparer avec soin le face à face et conduire le processus avec succès.

CONNAISSANCES PREALABLES RECOMMANDEES

L'étudiant doit disposer au préalable de connaissances minimum en management et en marketing (stratégique et opérationnel), ainsi qu'en communication

CONTENU DE LA MATIERE

Après une séance de prise de contact et d'informations utiles sur les objectifs, les méthodes d'enseignement et d'évaluation propres au module, les étudiants seront invités à passer deux tests sur leur profil de départ en négociation :

- Quelles aptitudes avez-vous en négociation ?
- Quel type de négociateur êtes-vous ?

La matière développée portera sur :

Chapitre 1 : introduction au module

Section 1 : La négociation comme discipline à part entière

- Avènement et développement à partir de 1945 aux Etats-Unis.
- Identité distinctive par rapport à des notions voisines,
- Fonctions spécifiques et enjeux actuels de la négociation

Section 2 : La décision de s'engager ou non dans une négociation

- L'ancrage du but visé dans la stratégie de l'organisation
- Conditions nécessaires et suffisantes
- Utilité d'une pré négociation autour d'un protocole d'accord préalable

Chapitre 2 : les domaines d'application de la négociation

Une grande variété : économique, politique, diplomatique, militaire, social, intra organisationnel, interpersonnel, etc.

Section 1 : les négociations commerciales

- Un caractère répétitif et opérationnel couvrant les transactions sur les biens et services
- Négociations en position d'acheteur : étapes, préoccupations et comportement typiques
- Négociation en position de vendeur : étapes, préoccupations et comportement typiques

Section 2 : Négociations d'affaires

- Un caractère exceptionnel couvrant des projets stratégiques tels que les fusions – acquisitions, les Joint-ventures, les levée de fonds, les alliances stratégiques, les accords de collaboration en R&D, l'acquisition de licence, les contrats de grands travaux en EPC (Engineering Procurement Construction), en BOT (Build Operate and Transfer).

Synthèse : Différenciations entre négociations commerciales et négociations d'affaires ; la compétence dans la sélection, la mobilisation et l'utilisation de l'expertise externe, un autre domaine de négociation.

Section 3 : La négociation est-elle le fait d'une personne physique ou d'une personne morale ?

- La négociation pour une personne morale passe fatalement par une personne physique
- Les garde-fous : approche institutionnelle de la négociation, fixation de conditions générales de vente et d'achat, pré qualification par les clients de fournisseurs short listés, le recours à des compétences externes, l'investissement dans la formation de négociateurs professionnels et d'élite à la hauteur des enjeux.

Chapitre 3 : Le processus de négociation

Section 1 : son déroulement

- Un début et une fin
- Des modèles séquentiels variés

Section 2 : Les moments cruciaux du processus

- Les coups de théâtre planifiés
- Les passages en force imposés en position de faiblesse
- Les blocages et impasses

Chapitre 4 : la préparation de la négociation

Section 1 : Position du problème

- Pourquoi et comment

Section 2 : Préparation technique

- Ancrage dans le but ou enjeu stratégique assigné à la négociation (non négociable)
- Le diagnostic de départ
- L'orientation stratégique de base
- La fixation d'objectifs raisonnables (négociables)
- La scénarisation opérationnelle : programmation, tactiques de négociation, aspects pratiques

Section 3 : Préparation mentale

- Pourquoi et comment
- Les outils de l'analyse transactionnelle
- Les outils de la Programmation Neuro Linguistique

Chapitre 5 : Retour sur la préparation technique

Section 1 : L'élaboration de la stratégie de négociation (volet de base de la préparation technique)

- L'analyse et la qualification du rapport de force
- L'analyse et la qualification du degré de confiance
- Le registre des options stratégiques possibles

Section 2 : les tactiques de négociation découlant de la stratégie

- Vue d'ensemble avec zoom sur les tactiques compétitives
- Illustrations par quelques tactiques
- Les stratagèmes une catégorie de manœuvres déloyales
- La méthode de Harvard comme référentiel tactique transversal à toutes les négociations

Section 3 : les techniques de la communication interpersonnelle

- Les apports de l'Analyse Transactionnelle à la négociation
- Les apports de la Programmation Neuro Linguistique à la négociation
- L'hypnose conversationnelle
- Les règles d'étiquette dans les milieux d'affaires

En présentiel seront présentés les concepts de base, les bonnes pratiques, ainsi que les illustrations utiles sur leurs applications puisées dans des expériences de terrain et dans des études de cas.

Le travail à effectuer par les étudiants consistera en une série de lectures sur des ouvrages ou parties d'ouvrage, et articles sur la partie conceptuelle du module et sur les bonnes pratiques. Ils auront également à visionner et analyser des supports audio visuels accessibles sur internet et des films.

Le module s'achève sur le passage d'un questionnaire d'évaluation anonyme auprès des étudiants pour collecter leurs appréciations sur le contenu et le déroulement du module. Cette évaluation permettra d'affiner le contenu et les méthodes pédagogiques du module.

MODE D'ÉVALUATION :

- **Contrôle continu** : il compte pour 40% de la note finale et consiste en une série de tests de courte durée sur le cours (20%) et sur les lectures recommandées dans le cadre du travail individuel (20%). Les tests sont d'une durée de 10 à 15 minutes.

- **Examen final** : il compte pour 60 % dont 30% portent sur des questions de réflexion communiquées à l'avance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Les références ci-dessous sont données à titre indicatif. Elles feront l'objet d'une actualisation au fil du déroulement du module.
- Audebert-Lasrochas P. La négociation - Applications professionnelles. Nouvelle édition du best-seller. Editions d'Organisation. Paris, 1995-1999
- Bercoff M.A L'art de négocier avec la méthode Harvard, Eyrolles, 2004, 2007, 2009
- Bouchakour M. La théorie de la négociation : *avancées* conceptuelles et obstacles épistémologiques. Éditions universitaires européennes, 2019
- Combalbert L & Mery M, Négociator – La référence de toutes les négociations, Dunod 2019
- David P, La négociation commerciale en pratique, Editions d'Organisation, Paris 2001, 2008
- Dupont C. La négociation. Conduite, théorie, applications. Dalloz. Paris, 1994
- Delahaye M. La négociation d'affaires. Règles, pratiques et applications. Sept scénarios commentés. Editions Dunod. Paris 2002
- Fleuriet M et Kienast. Comment et à quel prix vendre son entreprise. Editions du Moniteur. Paris 1989
- Lellouche Y. et Piquet F. La négociation acheteur / vendeur. Dunod. Paris, 1998
- Perrotin R. Heusschen P. Acheter avec profit. Guide de négociation de l'acheteur professionnel. Editions du Moniteur. Paris, 1992
- Poulet O, Savoir négocier ses contrats, Delmas 2007
- Raiffa H The art and science of negotiation , Harvard University Press 1982
- Raiffa H Negotiation Analysis Harvard University Press 2007
- Roussel P. Les règles d'or de la négociation commerciale. Les Editions Foucher. Paris 2002
- Vuillod M & Kesselman D, La négociation de projet- Des objectifs à la réalisation, Technip 2014

• **Communication interpersonnelle :**

- Cialdini R, Influence et manipulation, comprendre et maîtriser les mécanismes et les techniques de persuasion, First Editions 1984
- Cudicio C. Comprendre la PNL, outil de communication. Les Editions d'Organisation. Paris, 1986
- Delivré F. Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence. Inter Editions / Dunod. Paris, 1999
- Frechet S, La communication interpersonnelle en négociation commerciale, Ellipses 1997
- Gehin S Méthodes de communication interpersonnelle. Collection Théorie et pratique du Management. Editions ESKA. Paris 2001.
- Gérard D, la PNL, les éditions De Vecchi, 1997
- Giudicelli L, Comment Communiquer pour vendre, les éditions De Vecchi, 2008
- Josien M. Techniques de communication inter personnelle. Les Editions d'Organisation. Paris, 1991
- Laurent L. Comment mener adroitement discussions et négociations. Savoir Négocier. 20 tactiques qui ont fait leurs preuves. Dunod. Paris, 1995 (Extraits in Supplément à l'Entreprise n°115 Avril 1995)
- Vergnaud JM. et Blin P. L'analyse transactionnelle. Outil d'évolution personnelle et professionnelle. Collection Le guide du Gestionnaire. Editions Chihab/Editions d'Organisation. Alger, 1994

MODULE : LES FONDEMENTS DE LA NEGOCIATION 2

Semestre : 2

Intitulé de l'UE : UEF 1(O/P)

Intitulé de la matière : Fondamentaux de la négociation 2

Crédits : 3

Coefficients : 3

Mode d'enseignement : en présentiel

OBJECTIFS D'ENSEIGNEMENT

Au terme du module, l'étudiant doit avoir acquis les compétences clés que tout négociateur d'élite doit posséder pour analyser une situation de négociation complexe et/ou sensible, préparer avec soin le face à face et conduire le processus avec succès.

CONNAISSANCES PREALABLES RECOMMANDEES

L'étudiant doit disposer au préalable de connaissances dispensées dans le cadre du module Les fondamentaux de la négociation 1.

CONTENU DE LA MATIERE

Introduction générale : prise de contact, informations utiles sur le module, présentation de ses objectifs, du programme des méthodes d'enseignement et du système d'évaluation

Comparatif entre négociations classiques, négociations complexes et négociations sensibles, suivi d'exemples illustratifs.

Chapitre 1 : L'anticipation en situation d'interaction stratégique

Section 1 : L'apport de la théorie des jeux classique

- La théorie des jeux classique : origine, paradigme et hypothèses : le concours de beauté
- Typologie : jeux à somme nulle, à somme positive, les dilemmes, jeux à un coup, séquentiels, répétés
- Les modes de raisonnement et de décision en théorie des jeux classique
- Applicabilité au domaine de la négociation : discussion critique

Section 2 : L'économie expérimentale

- Présentation de deux jeux expérimentaux : l'ultimatum, le passager clandestin
- Les écarts de leurs résultats par rapport aux prédictions de la théorie des jeux classique
- Les deux systèmes de pensée : système 1, système 2
- Les biais cognitifs
- Enseignements à tirer pour le domaine de la négociation

Chapitre 2 : Deux grandes méthodes de négociation

Section 1 : Retour sur la méthode de Roger Fischer & William Ury (Harvard)

- La négociation « raisonnée » : la persuasion basée sur la raison et le relationnel
- Le « contournement des obstacles »
- Le « non positif »
- Les secrets d'une bonne relation

Section 2 : la méthode développée par le FBI applicable dans tous les domaines

- La négociation « émotionnelle » : la persuasion basée sur l'émotion et la communication d'influence
- Une relation basée dès le départ sur l'empathie tactique et la règle de ce qui est juste
- La recherche du Non plutôt que le Oui pour faire démarrer la négociation
- L'étiquetage des émotions
- L'usage des questions calibrées pour créer l'illusion du contrôle et collecter l'information
- La quête du cygne noir
- L'obtention du « c'est vrai » plutôt que le « Oui » comme basculement de la négociation
- Le « comment » au cœur de tout accord applicable
- Le marchandage une guerre d'usure et de position

Section 3 : Synthèse

- Convergences et points communs entre les deux méthodes
- Complémentarités entre les deux méthodes

En présentiel seront présentés les concepts de base développés dans le chapitre 1, et les principes proposés par les deux méthodes de négociation dans le chapitre 2, ainsi que les illustrations concrètes sur leurs applications puisées dans des expériences de terrain et dans des études de cas.

Le travail à effectuer par les étudiants consistera en une série de lectures sur des ouvrages ou parties d'ouvrage, et articles relatives aux thématiques couvertes par le module. Ils auront également à visionner et analyser des supports audio visuels accessibles sur internet, et des films.

Le module s'achève sur le passage d'un questionnaire d'évaluation anonyme auprès des étudiants pour collecter leurs appréciations sur le contenu et le déroulement du module. Cette évaluation permettra d'affiner le contenu et les méthodes pédagogiques du module.

MODE D'ÉVALUATION

- Contrôle continu : il compte pour 40% de la note finale et consiste en une série de tests de courte durée sur le cours (20%) et sur les lectures recommandées dans le cadre du travail individuel (20%). Les tests sont d'une durée de 10 à 15 minutes.
- Examen final : il compte pour 60 % dont 30% portent sur des questions de réflexion communiquées à l'avance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

Les références ci-dessous sont données à titre indicatif. Elles feront l'objet d'une actualisation au fil du déroulement du module.

- Petit- Robin A. Aborder la théorie des jeux. Seuil. Paris, 1998
- Schmidt C. La théorie des jeux. Essai d'interprétation. Presses Universitaires de France. Paris 2001.
- R.Fisher and W.Ury, Getting to yes, CM, 1981
- Mery M & Combalbert L Dans la peau de deux négociateurs d'élite, Eyrolles 2017
- Mery M, Manuel de négociation complexe Eyrolles 2013
- Bercoff M.A L'art de négocier avec la méthode Harvard, Eyrolles, 2004, 2007, 2009
- Ury W. Comment négocier avec les gens difficiles. Seuil. Paris, 1998
- Besson M et Laloum Y Tout savoir sur vos partenaires. Le guide du renseignement commercial. Editions d'organisation. Paris 2003
- Voss C & Raz T Never split the difference, 2016
- Lecourt B. S'informer sur ses partenaires économiques et commerciaux. C.L.E.T. Paris, 1995
- Kyprianou A Le guide visuel de la négociation, utiliser et contrer les techniques des meilleurs négociateurs Eyrolles 2016

• Communication interpersonnelle :

- Combalbert L. Négociation de crise et communication d'influence, ESF 2006
- Combalbert L Entreprises : halte aux prédateurs DUNOD, Paris 2008
- Czerwiec R, Maitriser l'hypnose conversationnelle, www.hypnose-conversationnelle.com
- Daumont J B Les secrets d'un mentaliste, Comment décrypter les techniques du mensonge et de la manipulation
- Druckman D Intuition or counterintuition? The science behind the art of negotiation, Negotiation Journal October 2019
- Greenberg S, How to become a communication genius - 49 simple rules, Text copyright 2019
- KAHNEMAN D. Système 1 Système 2 les deux vitesses de la pensée. Flammarion, 2011
- Mery M. et Laurent Combalbert L Dans la peau de deux négociateurs d'élite, Eyrolles, 2017
- Mery M Vous mentez ! Comment détecter le mensonge, démasquer les menteurs Eyrolles 2014
- Mery M & Combalbert L, Comment neutraliser les profils complexes, Eyrolles 2015
- Pelabère J La négociation d'influence, Développez votre pouvoir, déjouer la manipulation, Dunod 2019
- Robrieux J J. Rhétorique et argumentation, Arman Colin, 2021
- Salvab G L'étiquette en affaires, Quebecor, 2011
- Trevor A, Hypnose conversationnelle à l'extrême, 25 techniques d'hypnose conversationnelle, 2021
- Truchet P. Le langage universelle du corps Eds de l'Homme 2013
- Vacquie L, influencer positivement- Guide pratique d'hypnose conversationnelle pour tous, Interéditions, 2020
- VIKTOROVITCH C. Le pouvoir rhétorique- apprendre à convaincre et à décrypter les discours, Seuil, 2021

MODULE : COMMUNICATION INTERCULTURELLE

Semestre : 1

Intitulé de l'UE : UEM 1(O/P)

Intitulé de la matière : Communication interculturelle

Crédits : 2

Coefficients : 2

Mode d'enseignement : en présentiel

OBJECTIFS D'ENSEGNEMENT

Au terme du module, l'étudiant doit être en mesure de :

- Comprendre comment les différences culturelles peuvent interférer et affecter la communication interpersonnelle dans les négociations internationales ;
- Savoir éviter les écueils auxquels peuvent exposer ces différences et synchroniser la communication interculturelle pour la mettre au service d'une communication d'influence qui soit efficace.

CONNAISSANCES PREALABLES RECOMMANDEES

L'étudiant doit disposer au préalable de connaissances dispensées dans le cadre du module Les fondamentaux de la négociation 1 et 2.

CONTENU DE LA MATIERE

Le cours de communication interculturelle est construit autour d'une introduction et de cinq (05). Les quatre premiers exposent puis discutent les différentes approches des grands modèles culturels nationaux qui permettent de décrypter la communication interculturelle, notamment dans le monde des affaires à l'international. Le cinquième chapitre présente les grands profils culturels nationaux qui prédominent dans les négociations commerciales et d'affaires à l'international.

Introduction générale : Le concept de la culture.

Elle distinguera les deux volets essentiels que sont la culture nationale et la culture professionnelle. La suite du cours sera focalisée sur le volet de la culture nationale. L'introduction mettra également en exergue les stéréotypes qui minent la communication interculturelles et exposent la communication entre négociateurs dans les transactions et affaires internationales à des perceptions et biais contre productifs.

Chapitre 1 : Le modèle de Hall

Ce modèle propose de ranger les pays selon le contexte culturel auquel ils appartiennent en distinguant Contexte fort (ou haut) et Contexte faible (ou bas). La présentation de ce modèle sera suivie par sa discussion critique.

Chapitre 2 : Les dimensions culturelles nationales identifiées par G Hofstede

Celles-ci sont au nombre de cinq : la distance hiérarchique, l'incertitude, l'individualisme versus le collectivisme, la masculinité versus la féminité et l'orientation court terme versus orientation long terme. La présentation de ces dimensions sera suivie par leur discussion critique. La présentation de ce modèle sera suivie par sa discussion critique.

Chapitre 3 : Les dimensions culturelles nationales identifiées par F Trompenaars

Cet auteur a mis en avant huit dimensions culturelles : (i) la culture universaliste versus la culture particulariste, (ii) la culture individualiste versus la culture collectiviste (avec sa nuance par rapport à celle de G Hofstede), (iii) l'affectivité et les cultures qui la neutralisent ou au contraire l'extériorise, (iv) la culture spécifique versus la culture diffuse, (v) la culture privilégiant les résultats versus l'attribution, (vi) l'orientation passé-présent avenir, (vii) la culture séquentielle versus la culture synchrone, (viii) la culture orientée vers soi versus vers autrui. La présentation de ces dimensions sera suivie par leur discussion critique.

Chapitre 4 : L'approche de F. Kluckhohn and F L. Strodtbeck

Ces deux chercheurs partent de l'idée que l'humanité est confrontée à 05 problèmes simples et universels auxquels il existe des réponses différentes lesquelles dépendent des valeurs propres à chaque culture. C'est ainsi que, selon les cultures nationales, on aura tendance à (i) se concentrer sur le passé, le présent ou le futur (facteur temps), (ii) concevoir la relation avec la nature en termes de domination, de soumission ou d'harmonie, (iii) considérer que les relations entre individus doivent être fondées sur la hiérarchie, sur l'égalité ou sur le mérite individuel, (iv) situer la motivation des comportements dans l'affirmation de soi (verbe être), la possession (verbe avoir), la réussite (faire), (v) considérer que la nature humaine est foncièrement bonne, mauvaise, ou un mélange des deux. La présentation de cette approche sera suivie par une discussion critique.

Chapitre 5 : Les grands profils culturels dominant les négociations commerciales et d'affaires à travers le monde.

Ce dernier chapitre se propose de décrire cinq profils culturels : le nord-américain, l'asiatique avec un accent mis sur le chinois, le français, l'arabe du Moyen Orient, l'Indien.

Conclusion générale :

Elle synthétisera en quoi la maîtrise de la communication interculturelle est un des facteurs de succès clés en négociation internationale. Elle proposera une série de règles prudentielles de base à observer en matière de communication interculturelle - y compris les règles

d'étiquette - pour mieux assoir le bon déroulement et les conditions de réussite des négociations internationales.

En présentiel seront présentés les quatre grandes approches modélisant la question de la communication interculturelle. Cette présentation sera accompagnée d'illustrations et d'exemples puisés dans des expériences concrètes.

Le travail à effectuer par les étudiants consistera en une série de lectures complétant leur information sur les modèles et les grands profils culturels nationaux, et en travaux d'analyse sur la comparaison et la confrontation de ces grands profils en vue de mieux comprendre où se nichent les risques de dysfonctionnement de la communication.

Le module s'achève sur le passage d'un questionnaire d'évaluation anonyme auprès des étudiants pour collecter leurs appréciations sur le contenu et le déroulement du module. Cette évaluation permettra d'affiner le contenu et les méthodes pédagogiques du module.

MODE D'ÉVALUATION

- **Contrôle continu** : il compte pour 40% de la note finale et consiste en une série de tests de courte durée sur le cours (20%) et sur les lectures recommandées dans le cadre du travail individuel (20%). Les tests sont d'une durée de 10 à 15 minutes.
- **Examen final** : il compte pour 60 % dont 30% portent sur des questions de réflexion communiquées à l'avance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

Les références ci-dessous sont données à titre indicatif. Elles feront l'objet d'une actualisation au fil du déroulement du module.

- Al Omari J Understanding the arab culture, a practical cross-cultural guide to working in the arab world Howtobooks 2003, 2008
- Collectif, Cross cultural Negotiation for U S Negotiators Edited by Kristen Blankley
- Fahsi M Bien communiquer avec vos interlocuteurs arabes, AFNOR 2013
- Grange JM. Profession cadre international. Tirer profit des différences culturelles dans les négociations. Les Editions d'Organisation. Paris 1997
- Hall R, La dimension cachée, Le Seuil 1978
- Hall E, Au-delà de la culture, Le Seuil, Paris 1979)
- Hofstede G, Culture's consequences: international differences in work related values, Beverley Hills, CA, Sage, 1980
- Hofstede G, Hofstede G J, Minkov M Cultures and organizations software of the mind, Mc Graw Hill 2010
- Jungerman M Bien communiquer avec vos interlocuteurs américains, Afnor 2012
- Trompenaars F; Hampden Turner Charles, Riding the waves of culture: Understanding Diversity in Global Business Paperback, 2020

- Kluckhohn, F. R., & Strodtbeck, F. L. (1961). *Variations in value orientations*. Evanston, Illinois: Row, 1961 Peterson.
- Meunarfi M, Bien communiquer avec vos interlocuteurs chinois, Afnor 2010
- Trompenaars F, Hampden-Turner C, Riding the waves of culture 1997
- Saeed L Islamic Etiquette, IPC,
- Sauquet M & Vielajus M, L'intelligence interculturelle, 15 thèmes à explorer pour travailler au contact d'autres cultures, éditions Charles Léopold Mayer, 2014
- Sropvå M Les interactions non verbales dans la communication interculturelle, La Linguistique Vol 31 Fasc 2 1995 PUF
- Wilbaut M La négociation interculturelle – Guide pour préparer conduire et clore une négociation internationale, Dunod 2010
- Goulvestre L, Kichenassamy K, Tambidore, Bien communiquer avec vos interlocuteurs indiens, Afnor 2011
- Wilhelm A.D. The chinese at the negotiating table, Style and characteristics NDU 1994
- Zhao J.J the Chinese approach to International Business Negotiation, Journal of business communication, Sage, 2000
- <https://www.agefa.org/wp-content/uploads/2018/11/FicheDefinitionsHofstedeHallTrompenaarsv2.pdf>
- <https://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1040&context=orpc>
- <https://www.restaurantnorman.com/what-is-kluckhohn-strodtbeck-framework>
- <https://kinasevych.ca/2010/06/01/kluckhohn-strodtbeck-1961-variations-in-value-orientations/>

MODULE : NEGOCIATION INTERNATIONALE

Semestre : 3

Intitulé de l'UE : UEF1 (O/P)

Intitulé de la matière : Communication interculturelle

Crédits : 3

Coefficients : 3

Mode d'enseignement : en présentiel

OBJECTIFS D'ENSEIGNEMENT

Au terme du module, l'étudiant aura acquis les compétences clés spécifiques pour la préparation et la conduite des négociations commerciales et d'affaires à l'international.

CONNAISSANCES PREALABLES RECOMMANDEES

L'étudiant doit disposer au préalable de connaissances de base dispensés dans le cadre des modules Les fondamentaux de la négociation 1 et 2, ainsi que du module sur la communication interculturelle.

CONTENU DE LA MATIERE

Les compétences à acquérir dans le cadre de ce module portent sur la maîtrise des règles et des pratiques du commerce international, de sorte qu'à travers la négociation des contrats et accords passés à l'international, ceux-ci soient à la fois sécurisés par rapport aux risques qui leur sont inhérents, et optimisés sur le plan de leur efficacité économique (coûts et délais de mise en œuvre).

Introduction générale : vue d'ensemble sur les courants d'affaires dans le monde et les mutations en cours de l'ordre économique mondial (les BRICS, dédolarisation, etc.)

Chapitre 1 : Les règles et les pratiques du commerce international

Section 1 : les Règles du commerce international

- Le système multilatéral : état des lieux sur les accords de l'OMC et leur mise en œuvre
- Les Accords commerciaux régionaux : cartographie générale, focus sur la ZLECAf
- Les conventions internationales des Nations Unies : vue d'ensemble
- Les règles non écrites : extraterritorialité du droit américain sur fond de guerre économique

Section 2 : Les Pratiques du Commerce international

- Les Incoterms version 2022
- Les Règles et Usances du Crédit Documentaire
- Les Règles de conciliation et d'arbitrage

- Les modèles de contrats internationaux¹ (dans la construction et l'ingénierie)

Chapitre 2 : Contrat international :

Section 1 : Notions juridiques de base.

- Le contrat : la loi des parties sous réserve de sa validité
- Les différents types de contrats internationaux
- Architecture générale commune : préambule, corpus, annexes, types de clauses
- Les visions culturelles du contrat : la lettre et l'esprit

Section 2 : la sécurisation juridique du contrat et précautions contractuelles

- Catégorisation des risques
- Droit applicable, juridiction compétente
- Terminologie contractuelle, langue contractuelle
- Valeur du préambule, primat des annexes sur les clauses contractuelles
- Litiges, causes, prévention des litiges, clause compromissoire
- La négociation des garanties, des suretés et des risques
- La question de l'information utile dans les négociations internationales

Section 3 : Etude de cas

- Cas d'une négociation internationale aboutie
- Cas d'une négociation internationale fourvoyé
- Cas d'un arbitrage
- Discussions sur les différends soumis à l'Organe de Règlement des Différends

Section 4 : Synthèse et évaluation du module

- Test N° 3 sur les sections 3 et 4 du chapitre
- Questions réponses sur les contenus développés dans le module (révision générale)

Section 5 : Evaluation du module (semaine 12)

- Questionnaire anonyme d'évaluation à remplir par les étudiants.

En présentiel seront présentés les tactiques de négociation et les techniques de communication interpersonnelles, ainsi que les illustrations utiles sur leurs applications puisées dans des expériences de terrain et dans des études de cas.

Le travail à effectuer par les étudiants consistera en une série de lectures sur des ouvrages ou parties d'ouvrage, et articles sur ces mêmes thématiques. Ils auront également à visionner et analyser des supports audio visuels accessibles sur internet.

¹ A côté des modèles portant sur les contrats commerciaux classiques, on note un intérêt particulier pour les modèles de contrats de construction et d'ingénierie établis par les professionnels (Fédération internationale des Ingénieurs conseils).

MODE D’EVALUATION :

- Contrôle continu : il compte pour 40% de la note finale et consiste en une série de tests de courte durée sur le cours (20%) et sur les lectures recommandées dans le cadre du travail individuel (20%). Les tests sont d’une durée de 10 à 15 minutes.
- Examen final : il compte pour 60 % dont 30% portent sur des questions de réflexion communiquées à l’avance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Les références ci-dessous sont données à titre indicatif. Elles feront l’objet d’une actualisation au fil du déroulement du module.

1. Bessonnet A & Lamy P.E, Les contrats d’affaires internationaux, Pearson 2008
2. Blanco D. Négociier et rédiger un contrat international. Dunod. Paris, 1995
3. CCI CNUCED / OMC. Les lectures sur les négociations commerciales internationales. Genève, 1997
4. CCI, Les clés de l’exportation, manuel pour les PME exportatrices, Genève 1999
5. CCI, Règles commerciales internationales, manuel de réponses sur les Accords de l’OMC pour les PME exportatrices, Genève 2001
6. CCI, Financements et garanties dans le commerce international, Guide juridique, Genève 2004
7. Chatillon S. Le contrat international. Vuibert. Paris, 2001
8. Chatillon S. Droit des affaires internationales. Vuibert. Paris, 1999
9. Deloffre G, Pratique de la négociation internationale, Eska 2000
10. Destexhe C, Le contrat de vente international pour les non juristes, Edipro 2010
11. Gourion P A. et PEYRARD G. Droit du commerce international. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence. E.J.A. Paris 2001
12. Lemasson A, Négociier à l’export, les points clés des contrats, Dunod 1987
13. Medjad K. Droit international des affaires. Le contrat international. Nathan. Paris, 1998.
14. Monzer R, La négociation des contrats internationaux, une harmonisation des régimes juridiques romano-germaniques et anglo-saxons, Delta 2008
15. Ouvrage Collectif. Commerce international, Marketing et négociation. Breal. Paris, 1998
16. Jaquet JM. Le contrat international, Dalloz 1992