|  |
| --- |
| **CHARGE DE COURS** |

|  |
| --- |
| **DROIT APPLIQUE AU COMMERCE INTERNATIONAL** |
| **Section** | Bachelier en International Business (co-diplomation) |
| **Unité d’enseignement** | Droit appliqué au commerce international |
| **Nombre de périodes** | 70 périodes |
| **Horaires** |  |
| **CHARGé DE COURS** |
| **Titre(s)** | Master, Bachelier et/ou expérience professionnelle dans le domaine |
| **Statut** | Expert (cours technique) |
| **Rémunération** | Expert : barème 388 -> 66€ brut/h |

**Programme de ce cours :**

**L’étudiant sera capable :**

*face à des situations courantes issues de la vie professionnelle caractérisées par des problèmes juridiques simples relatifs au domaine du commerce international, en disposant de la documentation ad hoc,*

* 1. **Cadre juridique relatif au commerce international**
* d’identifier les principales sources et le champ d'application du droit international public et privé des affaires ;
* de décrire les missions et les principes de fonctionnement de l’Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ;
* d’appréhender les règles et les techniques délimitant la compétence internationale des Cours et Tribunaux belges en matière commerciale ;
* d’expliciter la notion d’arbitrage international en matière commerciale ;
* d’identifier et d’appliquer à des situations simples les principes communautaires en matière de consommation, de circulation, de concurrence … ;
* de se constituer une documentation actualisée utilisable dans la vie professionnelle.
	1. **Droit appliqué au commerce international**
* de s’approprier le cadre juridique de la propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles) et des normes (ISO 9001, CE …) ;
* d’expliciter les éléments essentiels relatifs aux principaux contrats (de vente, de prêt, de transport, de courtage, de franchising, de e-commerce …) ;
* d’expliciter les spécificités des opérations du commerce international sur le plan de la pluralité des acteurs, du contexte transactionnel (concurrence, relation acheteur-vendeur, appels d’offres…) et de l’objet de la transaction (biens de consommation, biens industriels, services, transferts de technologie…) ;
* d’analyser les modalités d’application pratique des principaux contrats d’intermédiaires et de partenariats que l’organisation peut avoir à conclure en raison des choix réalisés sur le mode de présence à l’étranger et d’évaluer les avantages et inconvénients liés aux différentes formules : outsourcing, partenariat et filiale.
* de mettre en pratique les Incoterms et de justifier ses choix ;
* de s’informer des opérations de compensation commerciale.

|  |  |
| --- | --- |
| **Candidature** | Par mail : anthony.grevisse@henallux.be  et carinedechamps@esa-namur.be Renseignements : T: 081/22.15.80 |