

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire.....	III
Préface.....	IX
Avant-propos.....	XIII
Remerciements.....	XVII
Liste des abréviations.....	XIX
Introduction générale.....	1
Section 1 – Le grand projet à l'international.....	4
§ 1. – Essai de définition.....	4
§ 2. – La spécificité des grands projets.....	6
§ 3. – La spécificité des grands projets à l'international.....	9
Section 2 – Droit applicable aux grands projets à l'international.....	11
§ 1. – Les sources du droit applicable.....	12
§ 2. – Le contenu du droit applicable.....	14
§ 3. – La spécificité du droit applicable.....	16
Titre 1 : La genèse du projet.....	21
Sous-Titre 1 – Le maître d'ouvrage.....	22
Chapitre 1 – L'identité du maître d'ouvrage.....	22
Section 1 – Classification des maîtres d'ouvrage.....	23
§ 1. – Les maîtres d'ouvrage publics.....	23
§ 2. – Les maîtres d'ouvrage privés.....	26
Section 2 – Les effets induits par l'identité du maître d'ouvrage.....	28
§ 1. – Culture et comportement.....	30
§ 2. – Règles et procédures formelles.....	31
§ 3. – Règles d'attribution de compétence juridictionnelle.....	34
Chapitre 2 – Autonomie, compétences et ressources du maître d'ouvrage.....	36
Section 1 – L'Autonomie du maître d'ouvrage.....	37
§ 1. – L'efficacité du processus décisionnel.....	37
§ 2. – La clarté de la chaîne de responsabilité.....	37
§ 3. – L'exigence de reddition des comptes.....	38
Section 2 – Les compétences du maître d'ouvrage.....	38
§ 1. – Compétences générales.....	39
§ 2. – Compétences techniques, financières et juridiques.....	39

§ 3. – Compétences managériales	40
Section 3 – Les ressources du maître d’ouvrage	40
§ 1. – Les ressources internes du maître d’ouvrage	41
§ 2. – Les ressources externes du maître d’ouvrage	41
Chapitre 3 – L’altérité du maître d’ouvrage	45
Section 1 – L’environnement physique	45
§ 1. – Le pays d’exécution du projet.....	46
§ 2. – Le lieu d’exécution des travaux.....	46
Section 2 – L’environnement culturel.....	47
§ 1. – Les niveaux de culture.....	47
§ 2. – Les effets de la culture sur le contrat et le projet	47
Section 3 – L’environnement Normatif	48
§ 1. – Les différents systèmes juridiques.....	50
§ 2. – Les effets du système juridique sur le contrat et le projet	50
Section 4 – L’environnement économique	51
§ 1. – La mobilisation de ressources locales.....	51
§ 2. – Le financement de l’activité.....	51
§ 3. – La rentabilité de l’opération.....	52
Section 5 – L’environnement administratif.....	52
§ 1. – La nature des interactions avec l’administration	52
§ 2. – Les effets de l’administration sur le contrat et le projet.....	53
Sous-Titre 2 – La préparation du marché.....	54
Chapitre 1 – La définition du besoin.....	54
Section 1 – L’Expression du besoin.....	55
§ 1. – Les spécifications techniques	55
§ 2. – La durée et le prix du marché.....	57
Section 2 – La Traduction contractuelle du besoin.....	61
§ 1. – Les clauses du marché	61
§ 2. – La conception de l’ouvrage.....	63
Section 3 – Les études de faisabilité	65
§ 1. – La finalité des études de faisabilité.....	65
§ 2. – Le contenu des études de faisabilité.....	66
Chapitre 2 – Les choix structurants du maître d’ouvrage.....	68
Section 1 – La procédure de passation du marché.....	68
§ 1. – Les modes de dévolution.....	68
§ 2. – Le choix de la procédure de passation.....	71
Section 2 – Le cadre contractuel.....	74
§ 1. – La typologie des contrats.....	74
§ 2. – Les schémas contractuels.....	79
Section 3 – L’Allocation des risques	89
§ 1. – Typologie des risques.....	89
§ 2. – Méthodes et pratiques en matière d’allocation des risques.....	93
Chapitre 3 – Les phases préliminaires et leur formalisation.....	100

Section 1 – L’Emprise et les permis.....	100
§ 1. – L’emprise.....	100
§ 2. – Les permis et/ou autorisations préalables.....	102
Section 2 – Les travaux préliminaires.....	105
§ 1. – La nature des travaux préliminaires.....	105
§ 2. – Les risques liés aux travaux préliminaires.....	107
Titre 2 – Le financement du projet.....	113
Sous-Titre 1 – Les types de financement.....	114
Chapitre 1 – Le financement accessoire du projet.....	115
Section 1 – Les crédits administrés.....	115
§ 1. – Le principe du crédit administré.....	117
§ 2. – Les intervenants.....	117
§ 3. – Le fonctionnement du crédit administré.....	119
Section 2 – Les crédits financiers.....	121
§ 1. – Le principe du crédit financier.....	121
§ 2. – Les intervenants.....	122
§ 3. – Le fonctionnement du crédit financier.....	123
Section 3 – Les financements structurés.....	125
§ 1. – Les acteurs du financement structuré.....	125
§ 2. – La structuration du financement.....	127
§ 3. – La mise en œuvre du financement structuré.....	128
Chapitre 2 – Le financement indissociable du projet.....	130
Section 1 – Les normes applicables.....	131
§ 1. – Les normes nationales et internationales.....	131
§ 2. – L’influence de la <i>soft law</i> sur les normes nationales.....	133
Section 2 – Les acteurs du financement de projet.....	134
§ 1. – Les initiateurs du projet.....	134
§ 2. – Les acteurs du financement.....	135
§ 3. – Les opérateurs économiques.....	137
Section 3 – La Documentation Contractuelle du Projet.....	139
§ 1. – Documentation relative aux actionnaires de la société-projet.....	139
§ 2. – Documentation relative au financement et à ses accessoires.....	141
§ 3. – Documentation relative à l’exécution du projet.....	142
Section 4 – L’allocation des risques.....	146
§ 1. – L’excuse de la bancabilité.....	147
§ 2. – L’intérêt d’une allocation réaliste et équitable des risques.....	147
§ 3. – Pour une approche collaborative du financement de projet.....	148
Chapitre 3 – Les modes de financement alternatifs.....	150
Section 1 – Fonds d’investissement et emprunts obligataires.....	150
§ 1. – Les fonds d’investissement.....	150
§ 2. – Les emprunts obligataires.....	151
Section 2 – <i>Crowdfunding, blockchain et cryptocurrencies</i>	152
§ 1. – Le financement participatif.....	152

§ 2. – La chaîne de blocs	155
§ 3. – Les cryptomonnaies	157
Sous-Titre 2 – Les sûretés, accessoire du financement	160
Chapitre 1 – Les sûretés personnelles	161
Section 1 – La lettre d'intention	161
§ 1. – Notion de lettre d'intention	161
§ 2. – Régime juridique de la lettre d'intention	162
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	163
Section 2 – Le cautionnement	164
§ 1. – Notion de cautionnement	164
§ 2. – Régime juridique du cautionnement	166
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	167
Section 3 – Les garanties autonomes	169
§ 1. – Notion de garantie autonome	169
§ 2. – Régime juridique de la garantie autonome	170
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	174
Chapitre 2 – Les sûretés réelles	177
Section 1 – Le gage de meubles corporels	177
§ 1. – Notion de gage	177
§ 2. – Régime juridique du gage	178
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	179
Section 2 – Le nantissement	180
§ 1. – Notion de nantissement	180
§ 2. – Régime juridique du nantissement	181
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	181
Section 3 – Le droit de propriété utilisé à des fins de garantie	182
§ 1. – La fiducie-sûreté	182
§ 2. – Le <i>trust</i>	184
§ 3. – L'anticipation du transfert de propriété	186
Chapitre 3 – Les quasi-sûretés	188
Section 1 – Le Compte Séquestre	188
§ 1. – Notion de compte séquestre	188
§ 2. – Régime juridique du compte séquestre	189
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	189
Section 2 – Les Accords Directs Multipartites	189
§ 1. – Notion de <i>direct agreement</i>	190
§ 2. – Régime juridique du <i>direct agreement</i>	190
§ 3. – Pratique dans le contexte des grands projets	190
Section 3 – Les sûretés négatives	191
§ 1. – Le concept de sûreté négative	191
§ 2. – Le régime juridique des sûretés négatives	191
§ 3. – La pratique des sûretés négatives	192

Sous-Titre 3 – Risques et assurances	194
Chapitre 1 – L'assurance des risques politiques	194
Section 1 – Les acteurs de l'assurance-crédit	195
§ 1. – La demande d'assurance-crédit	196
§ 2. – L'offre d'assurance-crédit	196
Section 2 – La mise en place de l'assurance-crédit	197
§ 1. – Les solutions proposées	198
§ 2. – Les polices d'assurance-crédit	199
Section 3 – La mise en œuvre de l'assurance-crédit	201
§ 1. – Les conditions de mise en œuvre	201
§ 2. – L'indemnisation de l'assuré	202
§ 3. – Les démarches de recouvrement	202
Chapitre 2 – L'assurance des risques financiers	204
Section 1 – Le risque de change	204
§ 1. – Marchés réglementés et marchés de gré à gré	205
§ 2. – La matérialisation du risque de change	206
§ 3. – Le recours aux produits dérivés	206
Section 2 – Les techniques de couverture	206
§ 1. – La couverture naturelle	207
§ 2. – La couverture ferme	207
§ 3. – La couverture optionnelle	208
Section 3 – Les contrats-cadres	209
§ 1. – Contenu des contrats-cadres	209
§ 2. – Qualification juridique des contrats-cadres	210
§ 3. – Conséquences attachées à l'inexécution des contrats-cadres	211
Chapitre 3 – L'assurance des risques techniques et naturels	213
Section 1 – Risques, responsabilités et assurances	213
§ 1. – Panorama des risques techniques et naturels	213
§ 2. – Allocation des risques	215
§ 3. – L'assurance, technique de transfert des risques	217
Section 2 – Typologie des principales polices requises	220
§ 1. – L'ouvrage et ses accessoires	220
§ 2. – Les actifs et les employés de l'entrepreneur	222
§ 3. – Les biens et les personnes tierces	224
Section 3 – La mise en jeu des polices souscrites	225
§ 1. – Les prérequis	225
§ 2. – La procédure de réclamation	226
§ 3. – La subrogation de l'assureur	228
Titre 3 – La mobilisation et la structuration des acteurs	231
Sous-titre 1 – Les partenaires de l'entreprise candidate	232
Chapitre 1 – L'identification des partenaires	232
Section 1 – Les cotraitants	232
§ 1. – Essai de définition	233

§ 2. – Typologie des cotraitants.....	234
§ 3. – Rôle et fonctions des cotraitants	234
Section 2 – Les sous-contractants clés	235
§ 1. – Essai de définition	236
§ 2. – Typologie des sous-contractants clés.....	236
§ 3. – Rôle et fonctions des sous-contractants clés	237
Section 3 – Les institutions financières	238
§ 1. – Essai de définition	238
§ 2. – Typologie des institutions financières.....	238
§ 3. – Rôle et fonctions des institutions financières	240
Chapitre 2 – La sélection des partenaires.....	241
Section 1 – Les aspects techniques	241
§ 1. – Les compétences et l'expérience	242
§ 2. – Les ressources.....	242
§ 3. – Qualité, hygiène, sécurité et environnement.....	243
Section 2 – Les aspects financiers.....	243
§ 1. – L'orthodoxie comptable	243
§ 2. – La trésorerie	244
§ 3. – La solvabilité générale.....	244
Section 3 – Les aspects culturels.....	245
§ 1. – Les modes de communication.....	245
§ 2. – Les modes de management	247
§ 3. – La relation aux autres et au temps	247
§ 4. – Le respect du cadre juridique	248
Chapitre 3 – Formalisation de la relation avec des partenaires	249
Section 1 – Typologie des avant contrats	249
§ 1. – Les accords de confidentialité	249
§ 2. – Les protocoles d'accord.....	250
§ 3. – Les contrats de services et/ou de travaux préliminaires.....	251
Section 2 – Le contenu des avant contrats	251
§ 1. – Accord de confidentialité.....	252
§ 2. – Protocole d'accord	252
§ 3. – Contrat de services et/ou de travaux préliminaire.....	253
Section 3 – Forces et faiblesses des avant contrats.....	254
§ 1. – Avantages des avant contrats.....	254
§ 2. – Faiblesses des avant contrats	256
Sous-titre 2 – Les groupements momentanés d'entreprises	258
Chapitre 1 – Le choix de la configuration.....	258
Section 1 – Essai de définition	258
§ 1. – Plus qu'un contrat.....	258
§ 2. – Moins qu'une société	259
§ 3. – Un mode de coopération original	260
Section 2 – Les configurations possibles.....	261

§ 1. – Les groupements conjoints.....	262
§ 2. – Les groupements solidaires.....	263
§ 3. – Le rôle du mandataire commun.....	264
Section 3 – Les critères du choix.....	265
§ 1. – La nature et la complexité des travaux.....	265
§ 2. – L'allocation des risques et des responsabilités.....	267
§ 3. – Les ressources à mobiliser.....	267
Chapitre 2 – Le contenu de l'accord de groupement.....	269
Section 1 – Les dispositions communes.....	269
§ 1. – L'objet et la finalité du groupement.....	269
§ 2. – La gouvernance du groupement.....	270
§ 3. – La gestion financière du groupement.....	270
§ 4. – La nature, l'étendue et la durée de la coopération.....	271
§ 5. – Le droit applicable et la procédure de règlement des différends.....	273
Section 2 – Les dispositions spécifiques.....	274
§ 1. – Les contributions respectives des membres.....	274
§ 2. – La gouvernance du projet.....	275
§ 3. – L'implication financière des membres.....	276
§ 4. – La responsabilité des membres.....	276
§ 5. – La relation des cotraitants avec les sous-contractants.....	277
Section 3 – Les lacunes communes.....	277
§ 1. – La circulation de l'information.....	278
§ 2. – Le travail d'équipe.....	278
§ 3. – Le partage et le transfert des connaissances.....	279
Chapitre 3 – Les défis propres aux groupements momentanés d'entreprises....	281
Section 1 – Les conflits entre cotraitants.....	281
§ 1. – L'origine des conflits.....	281
§ 2. – La prévention et la gestion des conflits.....	283
§ 3. – Réduire les effets néfastes du conflit sur le projet.....	283
Section 2 – La défaillance d'un cotraitant.....	284
§ 1. – L'origine de la défaillance.....	284
§ 2. – La prévention et la gestion de la défaillance.....	285
§ 3. – Limiter les effets néfastes de la défaillance sur le projet.....	286
Section 3 – GME et droit de la concurrence.....	288
§ 1. – Le principe de la licéité des GME.....	288
§ 2. – Les atteintes possibles à la concurrence.....	289
§ 3. – Le contrôle des autorités de la concurrence.....	291
Sous-Titre 3 – Les sociétés-projets.....	296
Chapitre 1 – Les motivations des parties.....	296
Section 1 – Choix volontaire et choix contraint.....	296
§ 1. – Du fait du législateur.....	296
§ 2. – Du fait du projet.....	297
§ 3. – Du fait du choix des parties.....	297

Section 2 – Les différents types de sociétés	298
§ 1. – Les sociétés de personnes	298
§ 2. – Les sociétés de capitaux.....	300
§ 3. – Les groupements d'intérêt économique.....	302
Section 3 – Sociétés en participation et sociétés créées de fait	303
§ 1. – La société en participation	303
§ 2. – La société créée de fait.....	305
Chapitre 2 – Les documents constitutifs de la société-projet	308
Section 1 – L'accord de coopération	308
§ 1. – Finalité de l'accord de coopération	308
§ 2. – Conditions de validité	309
§ 3. – Contenu de l'accord de coopération	309
Section 2 – le pacte d'actionnaires	310
§ 1. – Finalité	310
§ 2. – Conditions de validité	311
§ 3. – Contenu du pacte d'actionnaires.....	311
Section 3 – Les documents statutaires	312
§ 1. – Finalité	312
§ 2. – Conditions de validité	313
§ 3. – Contenu des documents statutaires.....	314
Chapitre 3 – La pérennité de la société-projet.....	315
Section 1 – Avantages et inconvénients d'un véhicule sociétaire.....	315
§ 1. – Les avantages du véhicule sociétaire.....	315
§ 2. – Les inconvénients du véhicule sociétaire	316
Section 2 – Pérennité choisie et pérennité imposée	317
§ 1. – L'allongement de la durée du projet.....	317
§ 2. – Les aléas du financement de projet	318
§ 3. – Alliances et partenariats à long terme	319
Section 3 – Les conditions de la pérennité choisie.....	320
§ 1. – Confiance et engagement.....	321
§ 2. – La compatibilité et la complémentarité des partenaires	321
§ 3. – Organisation, processus et outils collaboratifs.....	323
§ 4. – Prévention et règlement des conflits.....	323
A – L'anticipation des conflits.....	324
B – La gestion des conflits	324
Titre 4 – L'attribution du marché.....	327
Sous-Titre 1 – L'offre et ses accessoires.....	328
Chapitre 1 – L'exigence d'une offre conforme	328
Section 1 – La nécessité de la conformité.....	328
§ 1. – Droit des contrats	328
§ 2. – Droit de la commande publique	329
§ 3. – Considérations pratiques.....	330
Section 2 – Les critères de la conformité.....	330

§ 1. – Une offre régulière	331
§ 2. – Une offre acceptable	332
§ 3. – Une offre appropriée	332
Section 3 – La soumission d'une offre conforme	333
§ 1. – Bien comprendre les documents de la consultation	333
§ 2. – Se conformer au formalisme prescrit.....	333
Chapitre 2 – Les obligations d' <i>offset</i>	335
Section 1 – Nature et typologie des compensations.....	335
§ 1. – La compensation comme mode de règlement.....	336
§ 2. – La compensation comme base de courant d'échanges.....	337
Section 2 – Les enjeux des <i>offsets</i>	339
§ 1. – Les enjeux pour l'acheteur public.....	339
§ 2. – Les enjeux pour l'entreprise ou le groupement attributaire	339
§ 3. – Risques et opportunités des <i>offsets</i>	340
Section 3 – la mise en œuvre des <i>offsets</i>	342
§ 1. – Le cadre normatif.....	342
§ 2. – La structuration contractuelles des <i>offsets</i>	343
§ 3. – Le contrôle par l'acheteur des engagements d' <i>offset</i>	344
Chapitre 3 – Variantes techniques et/ou commerciales.....	346
Section 1 – Nature des variantes	346
§ 1. – La notion de variante.....	346
§ 2. – Les catégories de variantes	347
Section 2 – Typologie des variantes.....	348
§ 1. – Variantes techniques.....	348
§ 2. – Variantes commerciales.....	350
Section 3 – Régime juridique des variantes.....	351
§ 1. – Les conditions préalables.....	351
§ 2. – L'examen et la validation des variantes.....	352
§ 3. – La mise en œuvre des variantes	352
Sous-Titre 2 – La procédure de passation du marché	354
Chapitre 1 – L'information des opérateurs économiques.....	354
Section 1 – La publicité préalable	354
§ 1. – L'avis de pré-information.....	354
§ 2. – L'avis de marché	355
Section 2 – Les mentions contenues dans l'avis de publicité	356
§ 1. – Avis de pré-information ou avis périodique indicatif	356
§ 2. – Avis de marché.....	357
Section 3 – L'Information des opérateurs demandeurs	357
§ 1. – Mise à disposition des documents de la consultation.....	359
§ 2. – Contenu des documents de la consultation.....	359
§ 3. – Visite de site facultative	360
Chapitre 2 – La mise en concurrence	362
Section 1 – Les instances compétentes	362

§ 1. – Les instances <i>ad hoc</i>	362
§ 2. – La commission d'appel d'offres.....	363
§ 3. – Le jury de concours.....	364
Section 2 – Le calendrier de la procédure.....	365
§ 1. – La procédure d'appel d'offres.....	365
§ 2. – La procédure avec négociation	367
§ 3. – Le dialogue compétitif	368
Chapitre 3 – La procédure de sélection et d'attribution du marché	369
Section 1 – La Sélection des candidatures.....	369
§ 1. – La complétude du dossier	369
§ 2. – La recevabilité de la candidature.....	371
§ 3. – L'évaluation de la capacité du candidat.....	372
Section 2 – La sélection des offres	374
§ 1. – La recevabilité des offres	375
§ 2. – Précisions, correctifs et négociations	375
§ 3. – Les critères d'attribution	378
Section 3 – L'attribution du marché et ses corollaires	382
§ 1. – L'abandon de la procédure.....	382
§ 2. – L'attribution du marché.....	384
§ 3. – Les corollaires de l'attribution du marché	384
Sous-Titre 3 – Le contrôle juridictionnel	388
Chapitre 1 – Les fondements du recours.....	388
Section 1 – Atteintes au droit de la commande publique.....	389
§ 1. – La passation et l'attribution du marché	389
§ 2. – La validité du contrat	390
§ 3. – L'exécution du marché	391
Section 2 – Atteintes au droit de la concurrence.....	396
§ 1. – L'entente.....	396
§ 2. – L'abus de position dominante.....	397
Section 3 – Atteintes au droit pénal	398
§ 1. – L'octroi d'avantage injustifié.....	399
§ 2. – La corruption et le trafic d'influence passifs.....	399
§ 3. – La corruption et le trafic d'influence actifs.....	403
Chapitre 2 – Les types de recours	405
Section 1 – Recours devant le juge administratif	405
§ 1. – Les procédures d'urgence	406
§ 2. – Les procédures au fond.....	407
Section 2 – Recours devant le juge judiciaire.....	410
§ 1. – Les procédures d'urgence	410
§ 2. – Les procédures au fond.....	413
Section 3 – Recours devant l'autorité de la concurrence.....	414
§ 1. – La compétence de principe de l'autorité de la concurrence.....	415
§ 2. – La compétence concurrente du juge administratif.....	415

Section 4 – Recours devant le tribunal arbitral	416
§ 1. – Les procédures d’urgence	417
§ 2. – Les recours au fond	419
Chapitre 3 – La mise en œuvre des recours.....	421
Section 1 – Devant le Juge Administratif	421
§ 1. – Les mesures d’urgence.....	421
§ 2. – Les recours de plein contentieux.....	424
Section 2 – Devant le juge judiciaire	426
§ 1. – Les mesures d’urgence.....	426
§ 2. – L’action au fond.....	427
Section 3 – Devant l’autorité de la concurrence.....	431
§ 1. – La recevabilité de l’action.....	431
§ 2. – Les pouvoirs de l’autorité de la concurrence.....	431
Section 4 – Devant les arbitres.....	432
§ 1. – Les mesures d’urgence.....	433
§ 2. – Le recours au fond	434
Titre 5 – L’exécution du projet à travers le contrat principal	439
Sous-Titre 1 – L’interprétation du contrat	440
Chapitre 1 – Les dispositions du contrat.....	440
Section 1 – Règles objectives d’interprétation.....	440
§ 1. – La hiérarchie des pièces contractuelles	441
§ 2. – Définitions et règles d’interprétation.....	442
Section 2 – Règles subjectives d’interprétation.....	443
§ 1. – Sollicitation de l’ <i>Engineer</i> par l’une ou l’autre des parties.....	443
§ 2. – Interprétation de l’ <i>engineer</i> à la demande du <i>contractor</i>	443
Chapitre 2 – L’environnement normatif <i>stricto sensu</i>	445
Section 1 – Règles impératives et règles supplétives	445
§ 1. – L’approche civiliste.....	445
§ 2. – L’approche <i>common law</i>	446
Section 2 – Règles en matière d’interprétation du contrat.....	447
§ 1. – L’approche civiliste	448
§ 2. – L’approche <i>common law</i>	448
Section 3 – Le pouvoir modérateur du juge	449
§ 1. – L’approche civiliste	449
§ 2. – L’approche <i>common law</i>	450
Chapitre 3 – L’environnement normatif <i>lato sensu</i>	452
Section 1 – Les traités internationaux.....	452
§ 1. – Les traités ratifiés.....	452
§ 2. – Les traités non ratifiés	453
Section 2 – Les principes généraux du droit du commerce international	455
§ 1. – Nature et méthode.....	455
§ 2. – Forme et contenu	457
§ 3. – Utilisation et mise en œuvre.....	458

Section 3 – L'influence des droits étrangers.....	460
§ 1. – Les raisons.....	460
§ 2. – Les prérequis.....	461
§ 3. – Les manifestations.....	462
Sous-Titre 2 – <i>When things go according to plan</i>	464
Chapitre 1 – Droits et obligations des parties.....	464
Section 1 – Parties, <i>engineer</i> et parties prenantes.....	464
§ 1. – Les Parties.....	465
§ 2. – L' <i>engineer</i>	466
§ 3. – Les parties prenantes.....	469
Section 2 – Droits et obligations de l' <i>employer</i>	470
§ 1. – L'exercice direct par l' <i>employer</i> de ses droits et obligations.....	470
§ 2. – L'exercice indirect par l' <i>employer</i> de ses droits et obligations.....	471
Section 3 – Droits et obligations du <i>contractor</i>	473
Chapitre 2 – <i>Time and money</i>	475
Section 1 – Le planning d'exécution.....	475
§ 1. – Le <i>Baseline Programme</i>	475
§ 2. – La mise à jour du <i>Baseline Programme</i>	478
§ 3. – Les prolongations de délai.....	479
Section 2 – Le prix contractuel et les termes de paiement.....	482
§ 1. – Le prix contractuel.....	482
§ 2. – La périodicité des paiements.....	484
§ 3. – Soumissions, validations et paiements.....	487
Chapitre 3 – Risques et responsabilités.....	489
Section 1 – Allocation, partage et transfert des risques.....	489
§ 1. – Les risques alloués à l'une ou l'autre des parties.....	489
§ 2. – Les risques partagés entre les parties.....	492
§ 3. – Les risques transférés aux assureurs.....	493
Section 2 – Les responsabilités de l' <i>Employer</i>	495
§ 1. – Responsabilités de l' <i>Employer</i> vis-à-vis du <i>Contractor</i>	495
§ 2. – Responsabilités de l' <i>Employer</i> vis-à-vis des tiers.....	497
Section 3 – Les Responsabilités du <i>Contractor</i>	499
§ 1. – Responsabilités du <i>Contractor</i> vis-à-vis de l' <i>Employer</i>	499
§ 2. – Responsabilités du <i>Contractor</i> vis-à-vis des tiers.....	501
Sous-Titre 3 – <i>When things do not go according to plan</i>	503
Chapitre 1 – Modifications et ajustements.....	503
Section 1 – Les modifications.....	503
§ 1. – Nature et initiateurs.....	503
§ 3. – Procédure et mise en œuvre.....	505
Section 2 – Les ajustements de prix et/ou de calendrier.....	507
§ 1. – Nature et bénéficiaires.....	509
§ 3. – Les procédures d'ajustements.....	510
Chapitre 2 – Suspension, résolution et dispense d'exécution.....	512
Section 1 – Suspension des Travaux.....	512

§ 1. – Suspension à l'initiative de l' <i>Employer</i>	512
§ 2. – Suspension à l'initiative du <i>Contractor</i>	514
Section 2 – Résolution du Contrat	515
§ 1. – Résolution à l'initiative de l' <i>Employer</i>	516
§ 2. – Résolution à l'Initiative du <i>Contractor</i>	519
§ 3. – Résolution à l'initiative de l'une ou l'autre des Parties	520
Section 3 – Dispense d'exécution	521
§ 1. – La notion de <i>frustration</i>	521
§ 2. – Les effets de la <i>frustration</i>	523
Chapitre 3 – Réclamations, différends et litiges	526
Section 1 – Les réclamations	526
§ 1. – La notion	526
§ 2. – Les acteurs	528
§ 3. – La procédure et sa mise en œuvre	530
Section 2 – La Prévention des différends	534
§ 1. – La notion	535
§ 2. – Les acteurs	536
§ 3. – La procédure et sa mise en œuvre	537
Section 3 – Règlement des Différends et des Litiges	539
§ 1. – Le DAAB, instance de règlement des différends	539
§ 2. – La <i>cooling-off period</i>	544
§ 3. – L'arbitrage, mode de règlement des litiges	546
Titre 6 – La déclinaison du contrat principal en sous-contrats	551
Sous-titre 1 – Notion, typologie et risques des sous-contrats	552
Chapitre 1 – La Notion de Sous-Contrat	552
Section 1 – Sous-contrat et notions voisines	552
§ 1. – Sous-contrat et contrat principal	552
§ 2. – Sous-contrat et maîtrise d'œuvre	553
§ 3. – Sous-contrat et cotraitance	554
Section 2 – Essai de définition	555
§ 1. – Le sous-contrat, contrat accessoire	555
§ 2. – Le sous-contrat, contrat autonome	556
§ 3. – Une relation triangulaire	556
Section 3 – Le régime juridique des sous-contrats	557
§ 1. – Le droit commun des sous-contrats	558
§ 2. – Régimes spécifiques applicables à certains sous-contrats	560
§ 3. – Liberté et souplesse	564
Chapitre 2 – La <i>Typologie des sous-contrats</i>	568
Section 1 – Conception et/ou réalisation de l'ouvrage	568
§ 1. – Sous-contrats relatifs à la conception de l'ouvrage	568
§ 2. – Sous-contrats relatifs à la réalisation de l'ouvrage	569
Section 2 – Fourniture d'éléments clés de l'ouvrage	570
§ 1. – Éléments clés conçus et fabriqués sur mesure	570

§ 2. – Éléments clés conçus et fabriqués en série.....	570
Section 3 – La mise à disposition de moyens.....	571
§ 1. – Prestations intellectuelles	571
§ 2. – Équipements, machines ou matériels.....	572
§ 3. – Prêt de main-d'œuvre.....	574
§ 4. – Matériaux de construction	575
Chapitre 3 – <i>Les risques inhérents aux sous-contrats</i>	576
Section 1 – Principe de la responsabilité de l'entrepreneur.....	576
§ 1. – Énoncé du principe	576
§ 2. – Implications du principe	577
§ 3. – Les limites de la responsabilité de l'entrepreneur.....	580
Section 2 – Nature et étendue des risques inhérents aux sous-contrats	582
§ 1. – Le risque d'incapacité	582
§ 2. – Le risque de défaillance	583
§ 3. – Le risque d'insolvabilité	583
§ 4. – Le risque contentieux	584
§ 5. – Le risque d'illicéité	584
Section 3 – Maîtrise des risques inhérents à la sous-contractance	585
§ 1. – La sélection rigoureuse du sous-contractant	586
§ 2. – Une documentation contractuelle adaptée.....	586
§ 3. – L'alternative : l' <i>approche collaborative</i>	590
Sous-titre 2 – Mise en concurrence, sélection et formalisation	592
Chapitre 1 – <i>La mise en concurrence des candidats</i>	592
Section 1 – Les moments de la mise en concurrence.....	592
§ 1. – Mise en concurrence antérieure à la passation du marché	593
§ 2. – Mise en concurrence postérieure à la passation du marché	593
§ 3. – Mise en Concurrence en cours d'exécution du marché.....	594
Section 2 – Le contenu du dossier d'appel d'offres.....	595
§ 1. – Le règlement d'appel d'offres	595
§ 2. – Les spécifications techniques	595
§ 3. – La décomposition du prix ou le bordereau de prix.....	596
§ 4. – Le modèle de sous-contrat	596
§ 5. – Le formulaire d'offre.....	597
Section 3 – La mise en œuvre de l'appel d'offres.....	597
§ 1. – La transparence et l'égalité de traitement.....	597
§ 2. – La préparation des dossiers d'offres	598
§ 3. – Le formalisme de la soumission des dossiers d'offres	598
Chapitre 2 – <i>La sélection des sous-contractants</i>	600
Section 1 – Les critères d'analyse.....	600
§ 1. – Nature et diversité des critères	600
§ 2. – Les facteurs de pondération	602
Section 2 – La mise en œuvre des critères d'analyse	602
§ 1. – L'évaluation des offres.....	603

§ 2. – La notation des offres.....	603
§ 3. – Le choix de l'attributaire	604
Section 3 – L'implication du maître d'ouvrage.....	604
§ 1. – L'approbation des sous-contractants	604
§ 2. – L'imposition de quotas	607
§ 3. – La pratique des sous-contractants désignés	607
Chapitre 3 – La formalisation des sous-contractants.....	611
Section 1 – Les différents types de sous-contrats	611
§ 1. – Les sous-contrats informels	611
§ 2. – Les sous-contrats types	611
§ 3. – Les sous-contrats ad hoc.....	612
Section 2 – Les principes de transparence et de cohérence	
Rédactionnelle	612
§ 1. – Le principe du <i>back-to-back</i>	613
§ 2. – La mise en œuvre du <i>back-to-back</i>	613
§ 3. – Les limites au <i>back-to-back</i>	616
Section 3 – L'immixtion du maître d'ouvrage.....	618
§ 1. – L'imposition de clauses spécifiques	618
§ 2. – L'imposition d'un modèle de contrat	618
§ 3. – La prise de contrôle par le maître d'ouvrage.....	619
Sous-titre 3 – La sous-traitance de marché.....	620
Chapitre 1 – Les caractéristiques de la sous-traitance de marché.....	620
Section 1 – Les spécificités de la sous-traitance de marche.....	621
§ 1. – Une relation tripartite	621
§ 2. – La superposition de contrats d'entreprise	621
§ 3. – Des responsabilités partagées.....	622
Section 2 – L'étendue de la sous-traitance de marché.....	623
§ 1. – Étendue du champ d'application.....	623
§ 2. – Étendue géographique.....	625
§ 3. – Rapports contractuels complexes.....	626
Section 3 – Le régime juridique de la sous-traitance de marché	628
§ 1. – Le régime français de la loi de 1975 sur la sous-traitance	628
§ 2. – Le régime britannique du Construction Act 1996.....	630
§ 3. – La sous-traitance internationale	632
Chapitre 2 – La conclusion et la mise en œuvre du sous-traité	635
Section 1 – La formation du sous-traité	635
§ 1. – Conformité positive à la loi n° 75-1334.....	635
§ 2. – Conformité négative à la loi n° 75-1334	637
Section 2 – L'agrément par le maître d'ouvrage	637
§ 1. – Les obligations de l'entrepreneur principal.....	638
§ 2. – Les obligations du maître d'ouvrage	639
Section 3 – Le paiement du sous-traitant	641
§ 1. – Dans le cadre d'un marché public	641

§ 2. – Dans le cadre d'un marché privé	644
Chapitre 3 – Le sous-traitant au cœur d'une relation tripartite	648
Section 1 – Les relations du sous-traitant avec le maître d'ouvrage	648
§ 1. – La nature de la relation	648
§ 2. – Les actions en responsabilité	649
Section 2 – Les relations du sous-traitant avec l'entrepreneur principal ...	651
§ 1. – Le sous-traité	651
§ 2. – Les obligations et responsabilités des parties	653
§ 3. – La responsabilité des parties à l'égard des tiers	656
Titre 7 – La gestion contractuelle	659
Sous-Titre 1 – Les enjeux, les acteurs, les outils	660
Chapitre 1 – Les enjeux de la gestion contractuelle	660
Section 1 – Restaurer, préserver et optimiser la marge du projet	660
§ 1. – Des marges contraintes	660
§ 2. – Un levier de performance économique	661
Section 2 – Maîtriser les risques, exploiter les opportunités	663
§ 1. – Anticiper et maîtriser les risques	663
§ 2. – Identifier et exploiter les opportunités	663
Section 3 – Prévenir les conflits, préparer les hostilités	664
§ 1. – Prévenir les conflits	664
§ 2. – Préparer les hostilités	665
Chapitre 2 – Les acteurs de la gestion contractuelle	667
Section 1 – Le périmètre de la gestion contractuelle	667
§ 1. – La gestion du contrat principal	667
§ 2. – La gestion de l'accord de groupements	668
§ 3. – La gestion des sous-contrats	669
Section 2 – Les Acteurs Internes	669
§ 1. – Le directeur de projet	669
§ 2. – Le <i>contract manager</i>	670
§ 3. – Les autres membres de l'équipe projet	671
§ 4. – Le juriste d'entreprise	672
Section 3 – Les acteurs externes	673
§ 1. – Les consultants	673
§ 2. – Les experts techniques	675
§ 3. – Les cabinets d'avocats	676
Chapitre 3 – Les outils de la gestion contractuelle	677
Section 1 – Procédures et processus	677
§ 1. – Finalités de la démarche processuelle	677
§ 2. – Mise en œuvre de la démarche processuelle	678
Section 2 – La collecte et le traitement des données	678
§ 1. – Les enjeux de la « digitalisation »	679
§ 2. – La gestion électronique des documents	680
§ 3. – Les plateformes collaboratives	680

Section 3 – La gestion du <i>planning</i> d'exécution et de La Comptabilité du Projet.....	681
§ 1. – La gestion du <i>planning</i> d'exécution du projet.....	681
§ 2. – La gestion de la comptabilité du projet.....	682
Sous-Titre 2 – La gestion contractuelle en temps de paix	685
Chapitre 1 – La nécessité d'une stratégie contractuelle.....	685
Section 1 – L'importance de la réflexion stratégique.....	686
§ 1. – Le plan d'action : un trompe-l'œil ?.....	686
§ 2. – L'importance de la planification	686
§ 3. – Les bénéfices de la planification.....	687
Section 2 – Essai de définition	688
§ 1. – Définition des objectifs	688
§ 2. – Mobilisation, organisation et coordination des ressources.....	690
§ 3. – Élaboration, mise en œuvre et suivi d'un plan d'action.....	691
Section 3 – Mise en œuvre de la stratégie contractuelle.....	692
§ 1. – Stratégie globale et stratégie contractuelle	692
§ 2. – Stratégie contractuelle et « stratégie réclamatrice »	693
§ 3. – « Stratégie réclamatrice » et stratégie contentieuse	693
Chapitre 2 – La Nécessité d'une gestion collective	694
Section 1 – La nécessaire appropriation du contrat.....	694
§ 1. – La lecture collective du contrat	694
§ 2. – La sensibilisation de l'équipe projet aux enjeux contractuels.....	695
§ 3. – La constitution d'une boîte à outils contractuelle.....	695
Section 2 – Encourager le travail d'équipe	696
§ 1. – Le rôle moteur du directeur de projet.....	696
§ 2. – Le travail d'équipe au sein de l'équipe projet	697
§ 3. – Le travail d'équipe au-delà de l'équipe projet.....	698
Section 3 – La gestion collective du contrat	699
§ 1. – Le devoir d'alerte	699
§ 2. – La collecte et le traitement des données	699
§ 3. – La préparation de dossiers de réclamation ou de contentieux.....	700
Chapitre 3 – La gestion des affaires courantes	702
Section 1 – Factures et situations de travaux.....	702
§ 1. – Préparation et soumission des factures et situations de travaux.....	702
§ 2. – Vérification et paiement des factures et situations de travaux	703
§ 3. – Rejets, rétentions et désaccords	704
Section 2 – Le <i>reporting</i> dû au maître d'ouvrage	705
§ 1. – Les rapports d'avancement.....	705
§ 2. – Le suivi des ressources.....	706
§ 3. – Le devoir d'alerte	706
Section 2 – Les modifications et les avenants.....	707
§ 1. – L'origine des modifications	707
§ 2. – La mise en œuvre des modifications	708

§ 3. – Les modifications, terrain fertile de différends	709
Sous-Titre 3 – La gestion contractuelle en temps de conflit.....	711
Chapitre 1 – Le rôle central de la preuve.....	711
Section 1 – L’objet de la preuve et les modes de preuve	712
§ 1. – L’objet de la preuve.....	712
§ 2. – Les différents modes de preuve	715
Section 2 – L’Administration de la Preuve	720
§ 1. – La charge de la preuve	720
§ 2. – Les échanges entre les parties.....	721
§ 3. – Le rôle du juge.....	723
Section 3 – Admissibilité, force probante et contestation de la preuve	725
§ 1. – L’admissibilité de la preuve.....	726
§ 2. – La force probante des modes de preuve.....	728
§ 3. – La contestation de la preuve.....	730
Chapitre 2 – La gestion réclamatrice.....	733
Section 1 – Les faits générateurs	733
§ 1. – La nature du fait générateur.....	733
§ 2. – L’imputabilité du fait générateur.....	735
§ 3. – Les conséquences du fait générateur	737
Section 2 – La Préparation des réclamations	739
§ 1. – De la méthode	739
§ 2. – La rédaction de l’argumentaire	742
§ 3. – La préparation des annexes.....	744
Section 3 – La procédure réclamatrice	748
§ 1. – Le calendrier réclamatrice	748
§ 2. – Forme et contenu des réclamations	752
§ 3. – Instruction, dénouement et recours	754
Chapitre 3 – La gestion contentieuse	758
Section 1 – La stratégie contentieuse	758
§ 1. – L’adaptation des objectifs	758
§ 2. – L’organisation et la coordination des ressources	760
§ 3. – La mise en œuvre et le suivi du plan d’action.....	762
Section 2 – Les modes de règlement des différends	763
§ 1. – Contraintes et libertés contractuelles.....	763
§ 2. – Les modes étatiques	766
§ 3. – Les modes conventionnels.....	772
Section 3 – La préparation des écritures et des audiences.....	778
§ 1. – Du dossier de réclamation au dossier contentieux.....	778
§ 2. – La préparation des écritures	781
§ 3. – La préparation des audiences	783
Titre 8 – La prévention et le règlement des différends	787
Sous-Titre 1 – La prévention des différends	788
Chapitre 1 – La mise sur le marché d’un projet abouti	788

Section 1 – Le sérieux des études préalables	789
§ 1. – Le devoir de planification	789
§ 2. – La finalité de la planification	789
§ 3. – Le contenu et l'étendue de la planification	790
Section 2 – La qualité des informations mises à disposition des candidats	792
§ 1. – Le devoir d'information	792
§ 2. – La finalité du devoir d'information	793
§ 3. – Le contenu et l'étendue de l'information	796
Section 3 – La faisabilité de l'ouvrage dans le budget et les délais impartis	797
§ 1. – Le devoir de bonne foi	797
§ 2. – La finalité de la bonne foi	798
§ 3. – Le contenu et l'étendue de la bonne foi	799
Chapitre 2 – Un contrat équilibré, une gestion rigoureuse	801
Section 1 – Une allocation des risques équilibrée	801
§ 1. – Les clés d'une allocation des risques équilibrée	801
§ 2. – Les conséquences d'une allocation des risques équilibrée	804
Section 2 – Une gestion contractuelle conjointe	805
Section 3 – Le choix de modes de règlement des différends	807
§ 1. – La procédure participative	808
§ 2. – L'expertise	808
§ 3. – La médiation	809
§ 4. – Le combined dispute board	810
Chapitre 3 – L'approche collaborative ou l'âge de raison	811
Section 1 – Les principes de l'Alliancing	811
§ 1. – Un changement d'attitude	813
§ 2. – Une équipe d'exécution intégrée	814
§ 3. – Une équipe de management intégrée	815
§ 4. – Un cadre contractuel incitatif	817
Section 2 – La mise en œuvre pratique de l'alliance	820
§ 1. – Le choix de recourir à l'alliance	820
§ 2. – La création de l'alliance	822
§ 3. – La mise en œuvre de l'alliance	823
Section 3 – Avantages et inconvénients de l'approche collaborative	825
§ 1. – Les limites des méthodes traditionnelles	826
§ 2. – Les avantages de l'approche collaborative	827
§ 3. – Les inconvénients de l'approche collaborative	829
§ 4. – La pertinence du recours à l'approche collaborative	832
Sous-Titre 2 – Les modes alternatifs de règlement des différends	834
Chapitre 1 – L'expertise conventionnelle	834
Section 1 – L'initiation de l'expertise	834
§ 1. – La décision de recourir à l'expertise	835

§ 2. – La saisine du Centre	837
§ 3. – La désignation de l'expert par le Centre	840
Section 2 – La procédure d'expertise	843
§ 1. – L'acte de mission et le calendrier procédural	843
§ 2. – La conduite de la procédure d'expertise	844
§ 3. – La production du rapport d'expertise	846
Section 3 – L'issue de la procédure d'expertise.....	846
§ 1. – L'examen et la notification du rapport par le Centre.....	847
§ 2. – La portée de l'avis de l'expert.....	847
§ 3. – La contestation de l'avis de l'expert	849
Chapitre 2 – La médiation conventionnelle.....	851
Section 1 – Le recours à la médiation	851
§ 1. – La décision de recourir à la médiation	851
§ 2. – La saisine du centre	852
§ 3. – La désignation du médiateur	855
Section 2 – Le déroulement de la médiation	857
§ 1. – Le cadre de la médiation	857
§ 2. – La conduite de la procédure.....	859
§ 3. – La fin de la procédure	862
Section 3 – L'issue de la procédure de médiation.....	862
§ 1. – Le succès de la médiation	863
§ 2. – L'échec de la médiation	866
§ 3. – La portée de la transaction	868
Chapitre 3 – Les <i>disputes boards</i>	873
Section 1 – La constitution du <i>dispute board</i>	873
§ 1. – L'accord des parties.....	873
§ 2. – La désignation des membres du <i>dispute board</i>	875
§ 3. – La signature des contrats de membres du <i>dispute board</i>	877
Section 2 – La procédure du <i>dispute board</i>	881
§ 1. – Les pouvoirs conférés au <i>dispute board</i>	881
§ 2. – La prévention des désaccords.....	884
§ 3. – Le règlement des différends	886
Section 3 – L'issue de la procédure de <i>dispute board</i>	891
§ 1. – L'issue des soumissions formelles pour conclusion.....	892
§ 2. – La durée du <i>dispute board</i>	896
§ 3. – Les conditions de l'efficacité des <i>disputes boards</i>	898
Sous-Titre 3 – L'arbitrage international	901
Chapitre 1 – La convention d'arbitrage	902
Section 1 – Forme et contenu de la convention d'arbitrage.....	902
§ 1. – La forme de la convention d'arbitrage.....	902
§ 2. – Le contenu de la convention d'arbitrage.....	905
Section 2 – L'efficacité de la convention d'arbitrage.....	906
§ 1. – La validité de la clause compromissoire	907

§ 2. – L'autonomie de la convention d'arbitrage.....	907
§ 3. – La circulation de la clause compromissoire.....	908
Section 3 – Les effets de la convention d'arbitrage.....	910
§ 1. – Compétence exclusive de l'arbitre.....	911
§ 2. – Compétences concurrentes de l'arbitre et du juge étatique.....	913
Chapitre 2 – Le Tribunal Arbitral.....	917
Section 1 – La Constitution du tribunal arbitral.....	917
§ 1. – La saisine de la Cour.....	917
§ 2. – La confirmation ou la nomination des arbitres.....	921
§ 3. – La récusation et le remplacement des arbitres.....	923
Section 2 – La déontologie de l'arbitre.....	924
§ 1. – Les règles conventionnelles.....	924
§ 2. – Les dispositions législatives ou réglementaires.....	926
§ 3. – Les règles coutumières.....	927
Section 3 – Les coûts de l'arbitrage.....	928
§ 1. – Coûts externes et coûts internes de l'arbitrage.....	929
§ 2. – La maîtrise des coûts de l'arbitrage.....	932
§ 3. – Le financement de l'arbitrage par des tiers.....	935
Chapitre 3 – L'Instance Arbitrale.....	940
Section 1 – La saisine du tribunal arbitral.....	940
§ 1. – Le transfert du dossier.....	940
§ 2. – L'acte de mission.....	942
§ 3. – La conférence sur la gestion de la procédure.....	944
Section 2 – La durée de l'instance arbitrale.....	945
§ 1. – Durée théorique, durée effective.....	945
§ 2. – Les incidents de procédure.....	947
§ 3. – La sanction des retards.....	949
Section 3 – Les phases écrite et orale de l'instance.....	950
§ 1. – La phase écrite obligatoire.....	951
§ 2. – La phase orale facultative.....	953
Section 4 – La procédure accélérée.....	955
§ 1. – La procédure accélérée de la CCI.....	956
§ 2. – Les procédures expéditives des <i>legaltechs</i>	958
Section 5 – Le délibéré.....	962
§ 1. – La mise en délibéré.....	962
§ 2. – Le secret du délibéré.....	963
§ 3. – L'issue du délibéré.....	964
Chapitre 4 – La sentence arbitrale.....	966
Section 1 – La forme et le contenu de la sentence.....	966
§ 1. – Les différents types de sentences.....	967
§ 2. – La forme et le contenu de la sentence.....	970
§ 3. – L'examen préalable de la sentence par la cour.....	972
Section 2 – Les effets de la sentence.....	974

§ 1. – L'autorité de la chose jugée	974
§ 2. – Le dessaisissement du tribunal arbitral.....	975
§ 3. – Interprétation, correction ou complément de la sentence	976
Section 3 – L'exécution forcée de la sentence	978
§ 1. – La demande d'exequatur	978
§ 2. – Le refus d'exequatur.....	980
Chapitre 5 – Les voies de recours.....	983
Section 1 – Le recours en appel.....	983
§ 1. – Le principe	983
§ 2. – Les exceptions.....	984
Section 2 – Le recours en annulation.....	985
§ 1. – Les cas d'annulation.....	985
§ 2. – Les modalités du recours en annulation	989
§ 3. – Les effets de l'annulation	990
Section 3 – Le recours en révision.....	990
§ 1. – Les causes du recours en révision.....	991
§ 2. – Les modalités du recours en révision.....	991
§ 3. – Les conséquences de la révision	992
Titre 9 – L'éthique des affaires.....	993
Sous-Titre 1 – Les sanctions économiques.....	994
Chapitre 1 – La notion de sanctions économiques	994
Section 1 – Les acteurs des sanctions	995
§ 1. – Les Initiateurs.....	995
§ 2. – Les personnes visées.....	996
§ 3. – Les personnes assujetties.....	996
§ 4. – Les bénéficiaires	997
Section 2 – Justifications, finalités et légalité des sanctions.....	998
§ 1. – Justifications des sanctions	998
§ 2. – Finalités des sanctions	999
§ 3. – Légalité des sanctions.....	1000
Section 3 – Typologie, portée et efficacité des sanctions	1002
§ 1. – La typologie des sanctions	1002
§ 2. – La portée des sanctions.....	1003
§ 3. – L'efficacité des sanctions	1004
Chapitre 2 – Le régime des sanctions économiques	1008
Section 1 – Le régime des sanctions onusiennes.....	1008
§ 1. – Les organes compétents.....	1008
§ 2. – Mise en œuvre, contrôle et levée des sanctions	1009
§ 3. – Les peines encourues en cas de non-respect des sanctions.....	1010
Section 2 – Le régime des sanctions européennes	1011
§ 1. – Les organes compétents.....	1012
§ 2. – Mise en œuvre, contrôle et levée des sanctions	1012
§ 3. – Les peines encourues en cas de non-respect des sanctions.....	1014

Section 3 – Le régime des sanctions américaines	1015
§ 1. – Les organes compétents.....	1015
§ 2. – Mise en œuvre, contrôle et levée des sanctions	1017
§ 3. – Les peines encourues en cas de non-respect des sanctions.....	1018
Chapitre 3 – Le Respect des sanctions économiques	1020
Section 1 – Le respect des sanctions légales	1020
§ 1. – La cartographie des risques	1020
§ 2. – L'élaboration d'un programme de conformité.....	1022
§ 3. – La mise en œuvre du programme de conformité.....	1024
Section 2 – Les réponses aux sanctions illégales	1024
§ 1. – Les réponses étatiques	1025
§ 2. – La possible réponse des opérateurs économiques.....	1028
Sous-Titre 2 – La corruption internationale	1032
Chapitre 1 – Notion, enjeux et acteurs	1033
Section 1 – La notion de corruption internationale	1033
§ 1. – Essai de définition	1033
§ 2. – Typologie de la corruption internationale	1034
§ 3. – Spécificités de la corruption internationale.....	1036
Section 2 – Les enjeux de la lutte contre la corruption	1038
§ 1. – Les enjeux macroéconomiques	1038
§ 2. – Les enjeux microéconomiques	1039
§ 3. – Les enjeux sociétaux	1040
Section 3 – Les acteurs de la corruption internationale	1040
§ 1. – Les corrompus.....	1041
§ 2. – Les corrupteurs.....	1041
§ 3. – Les intermédiaires.....	1042
Chapitre 2 – Les règles applicables	1044
Section 1 – Les règles internationales.....	1044
§ 1. – La Convention de l'OCDE	1045
§ 2. – Les Conventions du Conseil de l'Europe	1048
§ 3. – La Convention des Nations Unies	1051
Section 2 – Les règles nationales « légitimes »	1054
§ 1. – L'objet du dispositif anticorruption français.....	1055
§ 2. – Le contenu du dispositif français anticorruption	1056
§ 2. – La portée du dispositif anticorruption français	1060
Section 2 – Les règles nationales prétendument « illégitimes » ?.....	1062
§ 1. – L'objet du FCPA.....	1062
§ 2. – Le contenu du FCPA	1064
§ 3. – La portée du FCPA	1068
Chapitre 3 – La Conformité aux règles applicables	1073
Section 1 – La conformité des opérateurs économiques.....	1073
§ 1. – L'obligation légale.....	1073
§ 2. – Le contenu du « programme de conformité ».....	1075

§ 3. – La mise en œuvre du « programme de conformité »	1082
Section 2 – La transparence des acheteurs publics	1085
§ 1. – Un cadre normatif et institutionnel robuste.....	1086
§ 2. – Un secteur public vertueux.....	1087
§ 3. – Des modes de passation des marchés publics transparents.....	1088
Sous-Titre 3 – La responsabilité sociale de l'entreprise	1090
Chapitre 1 – Notion, acteurs et enjeux de la RSE.....	1091
Section 1 – La notion de RSE	1092
§ 1. – L'émergence de la RSE.....	1092
§ 2. – Essai de définition	1093
Section 2 – Les enjeux de la RSE	1093
§ 1. – Pour les entreprises	1094
§ 2. – Pour les parties prenantes	1095
§ 3. – Pour « notre maison commune ».....	1096
Section 3 – Les acteurs de la RSE.....	1097
§ 1. – Les entreprises	1097
§ 2. – Les clients	1098
§ 3. – Les parties prenantes	1098
§ 4. – Le pouvoir normatif.....	1099
Chapitre 2 – Les règles applicables	1101
Section 1 – Les normes internationales	1101
§ 1. – <i>From soft law</i>	1101
§ 2. – <i>To hard law</i>	1107
Section 2 – Le droit interne.....	1109
§ 1. – La finalité de la loi.....	1109
§ 2. – Le contenu du « devoir de vigilance ».....	1110
§ 3. – La portée de la loi	1113
Chapitre 3 – La conformité aux règles applicables.....	1115
Section 1 – Le contenu du plan de vigilance	1115
§ 1. – L'identification et l'appréciation des risques.....	1115
§ 2. – La prévention et l'atténuation des risques.....	1116
§ 3. – L'évaluation de l'efficacité des mesures mises en œuvre	1117
Section 2 – La mise en œuvre pratique du plan de vigilance	1118
§ 1. – La nécessaire coopération avec les parties prenantes.....	1118
§ 2. – La mobilisation de ressources adaptées.....	1119
§ 3. – Les synergies conformité- <i>compliance</i> -risques	1120
Table des illustrations et clés pratiques.....	1123
Index.....	1125