



Avantages Formation

CONTRATS A L' INTERNATIONNAL	21 heures
-------------------------------------	------------------

Objectifs de la formation

Identifier et maîtriser contractuellement les risques acheteur-vendeur à l'international.
 Adapter à son contexte les différents contrats Export (contrat de vente, de représentation.
 Négocier et intégrer les clauses en sa faveur.
 Intégrer la démarche juridique et contractuelle à l'offre commerciale.

Public concerné et pré-requis

Toute personne travaillant dans les services de gestion Import-export

Conditions de formation

La formation se déroule par alternance d'exposés et de cas pratiques d'application.

Contenu de la formation

- 1. Recenser les difficultés juridiques rencontrées à l'international**
 1. Les principales évolutions dans les rapports contractuels.
 2. Le nouveau rapport de force vendeur-acheteur.
 3. La prééminence du droit anglo-saxon, ses spécificités par rapport au droit français.
- 2. Les différents contrats et leurs principales caractéristiques**
 0. Contrat de vente.
 1. Contrat d'agence, de distribution.
 2. Contrat de licence.
 3. Contrat de consortium ou joint venture.
- 3. Comprendre les effets juridiques de l'offre commerciale**
 0. Rédiger les clauses pour limiter les risques.
 1. Maîtriser et utiliser les Incoterms 2000.
- 4. Maîtriser les éléments essentiels d'un contrat et leurs conséquences**
 0. Limiter ses responsabilités en diminuant les garanties demandées par le client.
 1. La notion de responsabilité dans le droit anglo-saxon : limiter le risque de sanctions pour l'entreprise.
 2. Le transfert de propriété, le mirage de la réserve de propriété à l'international.
 3. L'entrée en vigueur, verrou du contrat.
 4. La livraison, élément clé de l'exécution d'un contrat.
- 5. Maîtriser le risque financier et fiscal**
 0. Les garanties bancaires : garanties solidaires et "à premières demandes".
 1. Savoir analyser le risque fiscal étranger.
 2. Se couvrir contre le risque de pénalités : le recours aux assurances.
- 6. Régler avantageusement les litiges**
 0. Savoir anticiper les risques de litiges.
 1. Les étapes à respecter pour régler un litige.
 2. Sortir d'un litige : le règlement amiable à l'international, l'arbitrage international.