



Avantages Formation

CONTRATS A L' INTERNATIONNAL

Durée : 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 prérequis

Toute personne travaillant dans les services de gestion Import-Export. Pas de prérequis.

Méthodologie et Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.
Formation en petit groupe (maximum 5 personnes). Evaluations tests.
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.

Version 09/2025



Avantages Formation

Modalités : Accessibilité PSH : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour toute adaptation.

Délais d'accès : nous consulter - **Tarifs** : sur demande et devis