

Commerce International | Interculturel

# DROIT DES CONTRATS INTERNATIONAUX

## En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour comprendre les risques contractuels spécifiques des opérations d'import/d'export en amont pour s'en prévenir et sécuriser ses contrats internationaux. La plupart des problèmes rencontrés sur un projet ou une affaire à l'international ont pour origine l'absence de contrat ou des clauses de contrat mal négociées et rédigées.

Cette formation en droit des contrats internationaux à Marseille donne les clés pour sécuriser vos activités à l'export et maîtriser les risques contractuels liés aux opérations import/export. Conçu pour les non-juristes, ce programme aborde notamment les clauses contractuelles essentielles, les Incoterms® 2020, et les subtilités de la négociation interculturelle. A travers un programme structuré, vous apprendrez à gérer les litiges internationaux, à rédiger des CGV à l'international, et à prévenir les cas de force majeure ou de hardship. Ce parcours s'adresse à toute personne impliquée dans les contrats de vente internationaux ou le transfert de technologie.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation optimisation du commerce international Marseille CPF.](#)
- [Formation chargé d'opérations à l'international.](#)
- [Formation acheteur international Marseille CPF.](#)

## Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Acquérir les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales,
- Etre en mesure de comprendre et d'intégrer les clauses essentielles dans le contrat lors d'une négociation,
- Prévenir et gérer les difficultés d'exécution.

## Programme

### Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

### Effectif

De 3 à 12 stagiaires

### Tarif

1140 € NET

### Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux Responsables et commerciaux export, responsables ADV export, acheteurs à l'international Dirigeants, créateurs d'entreprise d'import export et toute personne non-juriste amenée à négocier et/ou suivre les contrats à l'international émis par sa société

### Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020.

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

CIIN-0000-DCIN-01

**Maîtriser les phases de négociation et conclusion du contrat, ainsi que les aléas culturels, juridiques et judiciaires**

L'aspect culturel dans l'approche contractuelle

Détermination du droit applicable au contrat : liberté contractuelle : limiter l'aléa juridique par la clause de droit applicable

Détermination du juge compétent en cas de litige futur éventuel : limiter l'aléa judiciaire par clause d'arbitrage ou clause attributive de juridiction

Mise en place de contrats préparatoires : lettre d'intention, contrat de confidentialité, contrat d'exclusivité

Etude des règles de formation.

Les règles d'entrée en vigueur du contrat : règles de signature des contrats, clause d'entrée en vigueur, preuve du contrat

Les CGV (et les CGA) : possibilités de rédiger des CGV à l'international, ou utilisation de contrats-types

**Connaître et négocier les clauses essentielles pour assurer la bonne exécution du contrat (Ex : le contrat de vente internationale) :**

Déterminer les prestations/obligations des parties

Côté vendeur : obligation de livraison, de garantie, de sécurité, d'information, protection droit de propriété intellectuelle..., (clause de réception, clause de garantie d'exécution), transferts de propriété et de risques ...

Côté acheteur : obligation de paiement, garanties de paiement (lettre de crédit, clauses relatives au prix), Incoterms®

**Anticiper et gérer la phase de fin de contrat**

Gestion de l'inexécution contractuelle totale/partielle : fautive (responsabilité, pénalités...)

Gestion des risques imprévisibles : inexécution non fautive, hardship et force majeure

Clause de renouvellement ou de reconduction

**Analyse de différents types de contrats à l'international**

Identifier les contraintes légales et les pièges à éviter

Analyser les contrats avec les intermédiaires commerciaux : agent commercial, accord de distribution (attention aux règles anticoncurrentielles)

Analyser les contrats de transfert de technologies (contrat de cession ou de licence de droits)



## Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

 **Évaluation**

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.