



LES CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL LES CLAUSES CONTRACTUELLES ET LES RISQUES JURIDIQUES

A partir de 1080€ nets de taxes.

100% classe virtuelle

Public visé : Responsables d'entreprises
Responsables export Responsables financiers
ADV export, etc

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Identifier les enjeux et risques juridiques liés aux échanges internationaux
- Analyser et négocier les clauses contractuelles
- Sécuriser juridiquement et financièrement ses opérations internationales

Les + de la formation





LES CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL LES CLAUSES CONTRACTUELLES ET LES RISQUES JURIDIQUES

Contenu de la formation

Définition du contrat de vente :

- Qu'est-ce qu'un contrat de vente ?
- Cadre général des contrats, conventions internationales, règles du commerce international
- Contrats de Civil Law et Contrats de Common Law : différences et spécificités

Maîtriser les phases de négociation :

- Aspect culturel dans l'approche contractuelle
- Détermination du droit applicable au contrat : liberté contractuelle
- Limiter l'aléa juridique par la clause de droit applicable
- Déterminer le juge compétent en cas de litige futur éventuel
- Règles d'entrée en vigueur du contrat

Clauses essentielles pour assurer la bonne exécution du contrat :

- Prestations / obligations des parties
- Côté vendeur : obligation de livraison, garantie, sécurité, protection droit de propriété intellectuelle, transfert de propriété et de risques
- Côté acheteur : obligation de paiement, garanties de paiement, Incoterms®





LES CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL LES CLAUSES CONTRACTUELLES ET LES RISQUES JURIDIQUES

Contenu de la formation

Anticiper et gérer la phase de fin de contrat :

- Gestion de l'inexécution contractuelle totale/partielle :
fautive
- Gestion des risques imprévisibles : inexécution non
fautive
- Clause de renouvellement ou reconduction

Autres contrats commerciaux à l'international :

- Contrat de distribution, de prestations de services, de
sous-traitance et de licence





LES CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL LES CLAUSES CONTRACTUELLES ET LES RISQUES JURIDIQUES

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

