



FORMATION INTER-ENTREPRISES*

2 jours

Les contrats de vente à l'international : les clauses contractuelles et les risques juridiques

à partir de 1080 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

** sous conditions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Classe virtuelle

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
Évaluation de fin de formation individuelle par le formateur

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

 N° Vert 0 805 384 384



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

PROGRAMME 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®

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

