NOUVEAU

CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL

JOUR 1

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 juger compétent en cas de litige futur éventue
- Règles d'entrée en vigueur du contrat

JOUR 2

CLAUSES ESSENTIELLES POUR ASSURER LA BONNE ÉXÉCUTION 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 DE VENTE À L'INTERNATIONAL

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

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux et les risques juridiques
- Adapter les contrats au risque commercial
- Analyser et négocier les clauses contractuelles
- Sécuriser juridiquement et financièrement ses opérations internationales

PUBLIC

- Dirigeants
- Responsables export
- Responsables administratifs

PRÉREQUIS

Aucun

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Étude de cas concrets
Formation en groupe en présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM

ACQUIS

Maîtrise des contrats de vente à l'international

LIEU / DATE

AMIENS

12 & 13/06/2023

2 JOURNÉES
(soit 14 heures)
1080€
/PERSONNE