

L'ESSENTIEL DES CONTRATS INTERNATIONAUX À L'ATTENTION DES ACHETEURS

RÉDACTION, CLAUSES PRINCIPALES, VIE DU CONTRAT, GESTION DES DIFFÉRENDS...

PROGRAMME DE LA FORMATION

QUEL EST LE DROIT APPLICABLE AU CONTRAT INTERNATIONAL ?

- › Principe de l'autonomie de la volonté des parties
- › Les raisons d'une clause relative au droit applicable
- › Principe du choix de la loi applicable
- › Les inconvénients à choisir son propre droit national
- › Choix d'un autre droit que son droit national
- › Interférences des ordres publics internes et internationaux

QUELS SONT LES POINTS JURIDIQUES À PRENDRE EN COMPTE PAR LE NÉGOCIATEUR INTERNATIONAL ?

- › Les conflits de lois nationales
- › Les conventions internationales, les ordres juridiques européen et mondial
- › Les usages internationaux
- › La lex mercatoria

QUEL EST LE JUGE COMPÉTENT EN CAS DE LITIGE ?

- › La compétence judiciaire et l'exécution à l'étranger de jugements nationaux
- › Conséquences de l'absence de stipulation contractuelle pour désigner le juge compétent
- › Effets juridiques d'une clause attributive de juridiction, d'une clause de règlement amiable, d'une clause compromissoire
- › Avantages et inconvénients de l'arbitrage

LES CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

- › Autonomie de volonté des parties et ses effets juridiques
- › Effet relatif du contrat de vente international

LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

- › La phase précontractuelle
 - négociations et conclusion du contrat
 - principes d'une bonne rédaction des conditions générales d'achat
 - prévalence juridique entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat
 - la lettre d'intention et ses effets juridiques
- › Le cadre contractuel
 - validité du contrat de vente international
 - vices de consentement dans le contrat de vente international
 - formalisation de l'accord entre le vendeur et l'acheteur

LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

- › Les questions de fond : hiérarchie des documents constitutifs du contrat de vente
- › La vie du contrat
- › Déclarations, obligations et garanties des parties au contrat de vente

LES DIFFÉRENTES CLAUSES FINANCIÈRES DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

- › La rémunération contractuelle
- › Le paiement et ses garanties

MAUVAISE EXÉCUTION/NON-EXÉCUTION DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

- › Sanctions contractuelles

SOUPAPES CONTRACTUELLES

- › Force majeure classique
- › Force majeure économique (« Hardship »)

DISPOSITIONS DIVERSES ET AUTRES CLAUSES

- › Clause d'intégrité contractuelle, clause d'intégralité contractuelle, clause du maintien des droits, clause de notification
- › Principaux points à prendre en considération dans un contrat de vente de biens courant à l'international
- › Check-list des principaux risques liés à la rédaction d'un contrat de vente à l'international

OBJECTIFS

- Optimiser et sécuriser, sur le plan juridique, sa recherche de clients et/ou de partenaires à l'étranger.
- Connaître les clauses principales d'un contrat international.
- Comprendre le mécanisme des contrats internationaux pour mieux les négocier et les rédiger.
- Anticiper les principales difficultés juridiques rencontrées à l'international pour éviter les contentieux.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- La possibilité pour les participants de travailler sur leurs propres projets de contrat international
- Les conseils avisés du consultant, avocat spécialiste en droit des affaires

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables achats, responsables de projets, dirigeants amenés à négocier des contrats de commerce international

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][] Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv