

# Assurer la sécurité juridique des contrats internationaux

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

Acquérir les connaissances de base du droit du commerce international, en vue de "sécuriser" ses opérations internationales.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Dirigeant(e), directeur(trice) export, commercial(e) traitant des exportations (négociation et exécution) et autres contrats.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

**880 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

D33 ASPJURINT E2018



2 jours, soit 14 heures.



Appartient au(x) cycle(s) :  
Cycle Commercial(e) Export

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



### 1. Quel est l'environnement juridique du contrat international ?

La loi applicable au contrat.

Quel mode de résolution des litiges choisir ? Arbitrage ou juge étatique ?

### 2. Comment le contrat international se forme-t-il ?

La phase pré-contractuelle : implications juridiques.

Les accords de confidentialité - les pré-contrats.

Comment le contrat international est-il conclu et entre-t-il en vigueur ?

### 3. Les clauses les plus importantes d'un contrat international

Objectif : pérenniser la relation commerciale, anticiper les difficultés.

Les clauses pénales, de force majeure, de hardship, de résiliation.

Les limitations de responsabilité (leur intérêt pour l'exportateur).

### 4. La vente internationale

Conclusion : différentes modalités - les difficultés rencontrées en pratique.

Les conditions générales de vente à l'export.

Exécution : comment gérer les retards, les non conformités, les vices cachés, la défaillance du client.

### 5. Les contrats avec les intermédiaires commerciaux

Apporteur d'affaires, agent commercial, distributeur, OEM.

Les pièges à éviter.

Les contraintes légales nationales et européennes.

Les clauses essentielles du contrat.

### 6. Les contrats de transfert de technologies

Licence de brevet, de marque, de logiciel.

Communication de savoir-faire.

Coopération et développement commun.

### 7. Les accords de consortium

Les relations de sous-traitance dans un contexte international.

## Méthodes, moyens et suivi

#### Méthode(s) pédagogique(s) et moyen(s) technique(s)

Exposés, études de documents et de cas pratiques.

#### Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

#### Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Partenaires





7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [ccifformation@grenoble.cci.fr](mailto:ccifformation@grenoble.cci.fr) [www.ccifformation-grenoble.fr](http://www.ccifformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z

