

Objectifs :

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

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Public de 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

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 clauses limitatives de responsabilité (validité et intérêt pour l'exportateur).

4. La vente internationale

Conclusion : différentes modalités - les difficultés rencontrées en pratique.
Les conditions générales de vente à l'export (GV) et le conflit CGV / CGA.
L'exécution du contrat : 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.

990 €

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

E3 ASPJURINT 05-H21



2 jours, soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle commercial(e) export

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- ven 07 oct 2022, ven 14 oct 2022



7. Les accords de consortium

Les relations de sous-traitance dans un contexte international.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

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.

Dirigeant(e), manager, responsable des ressources humaines.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires

