

Sécurisation des contrats internationaux

Composante
Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

En bref

- # **Organisation de l'enseignement:** Formation initiale
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Description

Permettre aux participants de sécuriser juridiquement leurs opérations à l'international en sachant lire et comprendre, rédiger et négocier les dispositions essentielles d'un contrat international.

- Ce module n'est pas une formation théorique mais un atelier destiné à développer «l'opérationnalité» des participants dans l'analyse, la rédaction et la négociation de contrats
- Chaque module méthodologique alterne la transmission d'outils et la mise en pratique systématique
- Apport de l'animateur par la méthodologie, la facilitation et la présentation d'expériences critiques d'entreprises
- Remise en début de formation d'un Guide du Participant

Heures d'enseignement

CM	CM	12h
----	----	-----

Programme détaillé

Introduction : Les spécificités des opérations internationales

Les tendances actuelles et le négociateur international

1. Le contexte contractuel international

Diversité des systèmes juridiques

Diversité des accords contractuels

Le droit international : approche comparée

2. La phase pré-contractuelle

Outils : checklist clauses efficaces des accords précontractuels, modèles d'accords précontractuels

3. Panorama des grandes familles de contrats internationaux

Les contrats de vente

Les contrats de prestation de services

Les contrats de représentation

Les contrats de licence (de marque, de fabrication)

Les contrats de coopération (co-traitance, sous-traitance)

Outil : checklist de clauses par type de contrat

NB 1 : Ce panorama peut être modifié en fonction des besoins des participants

4. Régime juridique régissant les contrats internationaux

Loi applicable au contrat Formation du contrat Exécution contractuelle Force majeure et hardship Limitation de la responsabilité contractuelle Clauses pénales Résiliation/Résolution Traitement des litiges Outil : exemples de formulation de clauses-types en français et en anglais

5. Focus spécifique avec exemples d'outils

Les CGVE : utilité, contenu, clauses essentielles, documents export

La proposition commerciale : caractéristiques, éléments constitutifs, portée juridique

Le contrat de vente : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques

Le contrat de distribution : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques

Le contrat d'agent commissionné : structure type, clauses commerciales, clauses plus juridiques

Compétences visées

Appréhender le contexte juridique international

Mettre en place les outils pré-contractuels pertinents

Avoir une vision efficace du panorama des contrats internationaux (vente, représentation...)

Mettre en œuvre une méthodologie et un outil de préparation de négociation

Analyser, reformuler et négocier les clauses techniques, commerciales/financières, logistiques et juridiques d'un contrat international, en particulier en anglais

Bibliographie

L'anglais des contrats internationaux E. BOYE LITEC Modèles de contrats en anglais O. D'AUZON EDITIONS D'ORGANISATION Introduction au droit comparé R. SEROUSSI DUNOD Le contrat international J-M Jacquet DALLOZ

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville