

Assurer la sécurité juridique de vos contrats internationaux



Objectifs

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



Personnes concernées

- Commerciaux en position de traiter (négociation et exécution) des exportations et autres contrats internationaux.
- Dirigeants.
- Directeurs export.



Méthodes pédagogiques

- Exposés, études de documents et de cas pratiques.



Contenu

1. A quelles règles légales est soumis le contrat international ?

- Existe-t-il un droit commercial international ?
- A quelles règles juridiques est soumis le contrat international ?

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

- Les négociations : implications juridiques.
- 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.
La clause pénale, la force majeure, le "hardship", les limitations de responsabilité, leur intérêt pour l'exportateur.

4. La vente internationale

- Conclusion :
 - les différentes modalités,
 - les difficultés rencontrées en pratique.
- Exécution : comment gérer les retards, les non-conformités, les vices cachés, la défaillance du client.

5. Le contrat d'agent commercial

- Structure du contrat.
- Les pièges à éviter.
- Les risques liés à la corruption.

6. La distribution commerciale

- Les contraintes légales.
- Le contenu du contrat.

7. Les contrats de transfert de techniques

- Licence de brevet,
- Transfert de "know-how".

Durée

- 2 jours
Lieu : Grex

Prix net de taxes

- 650 € par personne*.

Dates

- Session 1 : 29 avril et 6 mai 2010.
- Session 2 : 23 et 30 novembre 2010.

Ce module peut être complété par une demi-journée ou une journée en intra-entreprise.

*Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.