

Assurer la sécurité juridique des contrats internationaux

Objectifs

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

Personnes concernées

- Commercial en position de traiter (négociation et exécution) des exportations et autres contrats internationaux.
- Dirigeant.
- Directeur 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 : 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.

Prix net de taxes

- 780 € par personne.

Dates

- Session 1 : 22 et 29 mars 2012.
- Session 2 : 20 et 27 novembre 2012.
- Lieu : Grex.

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