

Maîtriser les risques juridiques de vos contrats à l'international

Comprendre et maîtriser le contenu et les effets juridiques de vos engagements

“Les 3/4 des problèmes rencontrés sur un projet ou une affaire à l'international ont pour origine des clauses de contrat mal rédigées et un suivi des échanges de courriers peu rigoureux eu égard à l'importance des enjeux financiers. Cette formation vous permet de comprendre les risques contractuels, de répondre à vos interrogations et de prévenir les risques identifiés.”

Pour qui ?

- Ingénieurs d'affaires, chefs de projet, responsables commerciaux et Export, responsables de zone.
- Collaborateurs des services juridiques et Export.

Objectifs

- Identifier et maîtriser contractuellement les risques acheteur /vendeur à l'international.
- Adapter à son contexte les différents contrats Export (contrat de vente, de représentation...).
- Négocier et intégrer les clauses en sa faveur.
- Intégrer la démarche juridique et contractuelle à l'offre.

Programme

1_ Recenser les difficultés juridiques rencontrées à l'international

- Qu'est-ce qu'un contrat international ?
- Les principales évolutions des rapports contractuels.
- Le nouveau système de responsabilité.
- La prééminence du droit anglo-saxon, ses spécificités

par rapport au droit français.

2_ Les différents contrats internationaux et leurs caractéristiques : analyse comparative

- Contrat de vente.
- Contrat d'agence, de distribution.
- Contrat de licence.
- Contrat de consortium ou joint venture.

3_ Comprendre les effets juridiques de l'offre commerciale à l'international

- L'importance des écrits et leur incidence sur le contrat.
- Le rôle des conditions générales de vente.
- Rédiger les clauses pour limiter les risques.

4_ Maîtriser les éléments essentiels d'un contrat et leurs conséquences

- Le transfert de propriété, le mirage de la réserve de propriété à l'international.
- Identifier et limiter les risques en matière de responsabilité.
- Maîtriser l'approche anglo-saxonne.

5_ Maîtriser le risque financier et fiscal

- Les garanties bancaires : garanties solidaires et "à premières demandes".
- Savoir analyser le risque fiscal étranger.
- Se couvrir contre le risque de pénalités.
- Le paiement.

6_ L'entrée en vigueur, verrou du contrat

- La livraison, élément clé de l'exécution d'un contrat.
- Savoir utiliser le bon Incoterm 2000/2010.

7_ Régler avantageusement les litiges

- Savoir anticiper les risques de litiges.
- Les étapes à respecter pour régler un litige.
- Sortir d'un litige : le règlement amiable à l'international, l'arbitrage international.

Z Les + de cette formation Z

- Une formation résolument pratique qui démystifie le juridique.** Les participants reçoivent des réponses pratiques, opérationnelles et exploitables.
- Le consultant expert,** spécialiste juridique international depuis 20 ans, est en contact avec des équipes commerciales. Il vous fait partager son approche du terrain et vous apporte les connaissances indispensables pour prévenir les risques de contentieux à l'international.
- Nombreux exemples, cas pratiques** sur les problématiques les plus couramment rencontrées.
- Approche personnalisée :** les participants présentent les situations juridiques et contractuelles difficiles auxquelles ils sont confrontés, et/ou les clauses qu'ils souhaitent voir commentées.

3 JOURS	Paris	25 oct > 27 oct 20 déc > 22 déc	Lille	Lyon	Strasbourg		
Réf. 2271 69 € ^{HT} Paris 60 € ^{HT} Régions	18 jan > 20 jan 1 mars > 3 mars 19 avr > 21 avr 7 juin > 9 juin 19 juil > 21 juil 6 sep > 8 sep		31 mai > 2 juin 11 oct > 13 oct 13 déc > 15 déc	10 mai > 12 mai 4 oct > 6 oct 6 déc > 8 déc	22 mars > 24 mars 14 juin > 16 juin 2 nov > 4 nov		
	1650 € ^{HT}						