



LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL (2 jours)

Les régimes juridiques passés au crible. Contrat de vente, d'agence, de franchise ou de cession de licence, les grandes familles du droit international et les conventions en vigueur. Les contraintes réglementaires liées aux technologies de pointe, les clauses de propriété ou encore l'arbitrage des litiges voici un florilège des domaines traités avec un expert. S'adresse aux juristes, chefs d'entreprise, cadres commerciaux

PLAN DE FORMATION

I/ Concepts de base communs à tous les contrats

- ◇ Formation du contrat et règle de préséance
- ◇ Conséquence du caractère international : choix du droit applicable, langue du contrat
- ◇ Les systèmes juridiques dans le monde : les grandes familles du droit, les conventions internationales,
- ◇ Phases d'un contrat : entrée en vigueur, étapes intermédiaires, clôture
- ◇ Cession et sous-traitance
- ◇ Les principales clauses de sauvegarde (force majeure, hardship...)
- ◇ Non-exécution et/ou exécution défailante des obligations contractuelle : pénalités/dédommagement
- ◇ Modalités de règlement des litiges (justice d'état/arbitrage/médiation)

II/ Les contrats de vente (fournitures)

- ◇ Naissance du contrat - description de la chose/définition du prix
- ◇ Les « Incoterms 2010 » CCI : termes standard de portée internationale
 - Principe de répartition des coûts
 - Droits et obligations des parties en matière d'organisation logistique, de documentation et d'information
 - Les pratiques américaines
- ◇ Conditions particulières et conditions générales
- ◇ Livraison des marchandises/entrée en créance
- ◇ Mise en possession : les transferts de propriété, de responsabilités, des risques
- ◇ La conformité des marchandises livrées (acceptation/rejet)



- ◇ Mise en possession : les transferts de propriété, de responsabilités, des risques
- ◇ Les parties en présence et rapports avec les intervenants associés à l'opération de vente (transporteurs, transitaires, assureurs, banques.)
- ◇ L'analyse des risques financiers et choix des modes de paiement
- ◇ Le rôle des documents dans les transactions internationales

III/ Les contrats d'entreprise (travaux)

- ◇ Les parties en présence et leurs obligations respectives
- ◇ Co-traitance et sous -traitance
- ◇ Les principales étapes, étendue des travaux et limite de fourniture
- ◇ Paiement des travaux (avances, acomptes, paiements échelonnés, progressifs)
- ◇ Délais d'exécution - suspension de travaux
- ◇ Risques du Maître de l'ouvrage et leur couverture (garanties, cautions, lettre de crédit stand-by, assurances.)

IV/ Les mémoires en réclamation (travaux)

- ◇ Les modifications qualitatives et quantitatives
- ◇ Conditions climatiques/physiques adverses
- ◇ Retard et/ou suspension des travaux
- ◇ Chiffrer une réclamation
- ◇ Négocier un règlement à l'amiable
- ◇ Prévenir les réclamations

V/ Les contrats de service

- ◇ Description de la prestation, étendue & limites, interfaces
- ◇ Obligations de moyens, obligations de résultat
- ◇ Soins particuliers à apporter
- ◇ Obligation de remise en état, réparation en cas d'exécution défectueuse
- ◇ Délai de réalisation/durée de l'intervention

VI/ Les contrats d'agence commerciale et de distribution

- ◇ La recherche de solutions appropriées aux modes d'implantation à l'étranger : le recours aux agents commerciaux et aux distributeurs
- ◇ Durée du contrat et délimitation du territoire concédé
- ◇ La clientèle contractuelle, le principe d'exclusivité et les règles communautaires
- ◇ Caractère protecteur des diverses législations
- ◇ La rémunération de l'agent et du distributeur

© **Formation Export 2010**